

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Зрыкина Маргарита Михайловна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 10.10.2023 14:40:20  
Уникальный программный ключ:  
16ca88dd558304ee45075941472700caa9f12060



**Частное образовательное учреждение  
профессионального образования  
«Среднерусский колледж управления и бизнеса»**

**ПРИНЯТА**  
Педагогическим Советом  
Протокол № 1 от «29» августа 2023г.  
Председатель \_\_\_\_\_ М.М. Зрыкина

**УТВЕРЖДЕНА:**  
Приказ № 01/29-08 от «29» августа 2023г.  
Директор \_\_\_\_\_ М.М. Зрыкина

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

по специальности  
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

г. Калуга 2023г.

Рабочая программа ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности (специальностям) среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 г.

Организация-разработчик: Частное образовательное учреждение профессионального образования «Среднерусский колледж управления и бизнеса»

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	стр. 5-7
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	8
<b>3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	9-25
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	26-
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	13

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее примерная программа) – является частью профессиональной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО /38.02.04 **Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**.

Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями:

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..

Примерная программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по профессии продавец, контролёр-кассир на базе основного общего образования

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

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

#### **иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже;
- выполнения технологических операций по выкладке товаров;
- выполнения технологических операций по реализации товаров;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением;
- соблюдения правил охраны труда.

#### **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи;
- заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение

- принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли
- соблюдать Правила торговли, действующее законодательство, санитарно-эпидемиологические требования к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда,
- экстренные способы оказания помощи пострадавшим,
- использовать противопожарную технику;

**знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности;
- цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования,
- правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости,
- принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность

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

всего – 543 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 471 часа, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 313 часа;  
 самостоятельной работы обучающегося – 158 час;  
 учебной практики – 72 часа

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

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

Код	Наименование видов профессиональной деятельности и профессиональных компетенций
ВПД 1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
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.

Код	Наименование общих компетенций
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 10.	Логически верно, аргументировано и ясно, излагать устную и письменную речь
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

#### ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1-12 ПК 1.1-1.10	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	206	129	74	-	77	-		-0
ОК 1-12 ПК 1.1-1.10	МДК.01.02 Организация торговли	193	127	91	-	66		-	-
ОК 1-12 ПК 1.1-1.10	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	72	57	38	-	15	-	-	-
	ПП 01 Учебная практика	72						72	-
	<b>Всего:</b>	<b>543</b>	<b>313</b>	<b>203</b>	<b>-</b>	<b>158</b>	<b>-</b>	<b>72</b>	

**3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю  
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 работ (проект)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
<b>Раздел 1. МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>			Всего 206 часов, в т.ч. практические занятия -74 часа, самостоятельная работа – 77 час	
<b>Тема 1.1. Введение. Коммерция как научная дисциплина</b>	Содержание			
	1, 2	<b>Предмет, цели, задачи учебной дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Статус менеджера по продажам в структуре организаций оптовой и розничной торговли.</b>	2	2
	Самостоятельная работа		4	3
Примерная тематика домашних заданий: <b>История возникновения и развития коммерции в России. Переход на рыночную систему хозяйствования. Этапы развития предпринимательства в России.</b>				
<b>Тема 1.2. Сущность, содержание, объекты и субъекты коммерческой деятельности</b>	Содержание			
	3, 4	<b>Коммерческая деятельность в торговле: понятие, сущность, назначение, сфера применения, цели, задачи, принципы, условия, средства, методы</b>	2	2
	5	<b>Общность и различие понятий: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство</b>	2	2
	6, 7	<b>Объекты и субъекты коммерческой деятельности, их роль и характеристика Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников</b>	2	2
	8, 9	<b>Выгоды и риски в торговле. Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска:</b>	2	2



		<b>понятие, назначение, источники формирования. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.</b>		
		Контрольная работа	<b>2</b>	<b>3</b>
		Самостоятельная работа	<b>4</b>	<b>3</b>
		<b>Примерная тематика домашних заданий: Главные задачи развития и совершенствования коммерческой работы на современном этапе. Составить таблицу «Сравнительная характеристика видов юридических лиц». Причины возникновения коммерческого риска</b>		
<b>Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>		Содержание		
	<b>12, 13</b>	<b>Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, цели, функции, методы, уровни. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		Практические занятия		
	<b>1</b>	<b>Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность</b>	<b>4</b>	<b>2,3</b>
		Самостоятельная работа	<b>4</b>	<b>3</b>
		<b>Примерная тематика домашних заданий: Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность</b>		
<b>Тема 1.4. Коммерческие службы организации</b>		Содержание		
	<b>16</b>	<b>Коммерческие службы организации: цели, задачи, структура, взаимосвязь с другими структурными подразделениями организации. Положение о коммерческом отделе.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>17, 18</b>	<b>Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		Самостоятельная работа	<b>4</b>	<b>3</b>
		<b>Примерная тематика домашних заданий: Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде коммерсанта. Требования к речи коммерсанта. Знание делового протокола</b>		
<b>Тема 1.5 Организация процесса</b>		Содержание		
	<b>19, 20</b>	<b>Процесс товародвижения: понятие, сущность, цели, задача, принципы, этапы, условия рационального построения</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>21, 22</b>	<b>Хозяйственные связи: понятие, классификация, этапы, государственное</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

товародвижения и хозяйственных связей в торговле		регулирование, факторы их формирующие, их роль в обеспечении коммерческой деятельности.		
		Самостоятельная работа	6	3
		Примерная тематика домашних заданий: Государственное регулирование хозяйственных связей в торговле. Изучение нормативных документов Сущность и правовое регулирование хозяйственных связей в торговле. Правила ведения устных деловых переговоров и деловой переписки. Содержание коммерческих переговоров, классификация, модель. (конспект). Формы товародвижения, звенность (примеры).		
Тема 1.6 Организация и проведение коммерческих переговоров		Содержание		
	23, 24	Проведение коммерческих переговоров. Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Классификация переговоров. Методы ведения переговоров	2	2
	25	Конфликтные ситуации в коммерческих переговорах. Намеренный обман. Игра на полномочиях. Сомнительность намерений. Личные выпады	2	2
		Самостоятельная работа	10	3
		Примерная тематика домашних заданий: Специфика ведения электронных коммерческих переговоров. Особенности деловых коммуникаций в сети Интернет. Способы ведения электронных коммерческих переговоров и их характеристика. Влияние национальных особенностей на деловое общение. Общие правила международного бизнес-этикета. Основные характеристик национальных стилей ведения коммерческих переговоров. Тактические приемы ведения коммерческих переговоров. Стратегия коммерческих переговоров. Виды и назначение вопросов, которыми необходимо пользоваться на переговорах. Планирование стратегии коммерческих переговоров. Особенности аргументирования сторонами позиций на коммерческих переговорах. Правила определения степени компромисса как элемент стратегии коммерческих переговоров.		
Тема 1.7 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажи товаров.		Содержание		
	26, 27	Организация закупочной работы: сущность, значение, этапы, их характеристика	2	2
		Практические занятия		
	2	Решение задач по оптовым закупкам товаров и выявлению потребности в товарах	6	2,3
	3,4	Оценка и выбор поставщика	6	2,3
	34,35	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	6	2,3

	<b>5</b>	<b>Оформление документации при оптовой продаже товаров со склада</b>	<b>6</b>	<b>2,3</b>
		Контрольная работа	<b>2</b>	<b>3</b>
		Самостоятельная работа		
		Примерная тематика домашних заданий: <b>Формы и методы оптовой продажи товаров (конспект) Составить структуру закупочной работы. Составить таблицу «Назначение документов при оптовой продаже товаров со склада»</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
<b>Тема 1.8 Коммерческие договоры</b>		Содержание		
	<b>39,40</b>	<b>Коммерческие договоры: назначение, виды, структура. Договора купли - продажи, поставки: назначение, содержание. Формы договорных отношений, порядок оформления коммерческих договоров.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>41, 42</b>	<b>Порядок заключения и расторжения договоров, контроль за их выполнением. Государственное регулирование договора купли-продажи</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		Практические занятия		
	<b>6,7</b>	<b>Составление и оформление договоров на поставку товаров</b>	<b>4</b>	<b>2,3</b>
	<b>8,9</b>	<b>Заключение и исполнение договоров купли-продажи: разбор ситуации</b>	<b>4</b>	<b>2,3</b>
	<b>10</b>	<b>Организация контроля выполнения договоров с контрагентами. Составление претензий за невыполнение контрагентами договорных обязательств</b>	<b>4</b>	<b>2,3</b>
	<b>11</b>	<b>Составление претензий за невыполнение контрагентами договорных обязательств</b>	<b>4</b>	<b>2,3</b>
		Контрольная работа	<b>2</b>	<b>3</b>
		Самостоятельная работа		
		Примерная тематика домашних заданий: <b>Публичная оферта. Возможность расторжения договора по обоюдному согласию. Условия расторжения договора в одностороннем порядке. Ответственность сторон за нарушение условий договора (возмещение убытков, уплата неустойки в виде штрафа, пени). Пролонгация договора. Формы расчетов между предприятиями (наличная и безналичная).</b>	<b>8</b>	<b>3</b>
<b>Тема 1.9 Инфраструктура коммерческой деятельности</b>		Содержание		
	<b>56</b>	<b>Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, состав участников, их место и роль в коммерческой деятельности</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>57</b>	<b>Товарная биржа: структура, виды биржевых сделок, торговые операции на бирже. Формы и порядок проведения аукциона. Оптовые продовольственные рынки</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>58</b>	<b>Оптовые ярмарки и выставки: понятие, черты, виды, структура, правила работы</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		Практические занятия		

	12	Организация и оформление закупок и оптовой продажи товаров на ярмарках	6	2,3
	13,14	Экскурсия на международную оптовую ярмарку	6	2,3
	Самостоятельная работа		4	3
	Примерная тематика домашних заданий: Ярмарочная торговля – традиционная форма торговли в России. Выставочная деятельность в России. Прогрессивные формы оптовой и розничной реализации товаров на отечественных рынках. Товарные биржи, как инструмент экономики. История развития бирж и биржевой деятельности. Современный российский аукционный рынок. Составить схему, представляющую эволюцию формирования основных форм коммерческо-посреднической деятельности в России			
Тема 1.10 Управление товарными запасами	Содержание			
	65,66	Товарные запасы: понятие, назначение, 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	2	2
	Практические занятия			
	15	Расчет уровня товарных запасов	4	2,3
	16	Решение задач по товарным запасам	4	2,3
	Самостоятельная работа			
	Примерная тематика домашних заданий: Составить схему «Укладка товаров на хранение»,		6	3
Тема 1.11 Транспортно- экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание			
	71	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозки разными видами транспорта	2	2
	72	Правила перевозки товаров. Договоры перевозки. Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий. Приемно-сдаточные и погрузочно-разгрузочные операции, их особенности	2	2
	Практические занятия			
	17	Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров	2	2,3
	Самостоятельная работа		4	3

	Примерная тематика домашних заданий: <b>Оформление договора на перевозку товаров</b>			
<b>Тема 1.12 Тара и тарные операции в торговле</b>	Содержание			
	<b>75, 76</b>	<b>Понятие и значение тары в хранении и транспортировке товара. Виды тары, ее назначение. Классификация тары. Приемка, хранение и возврат тары. Организация тарного хозяйства в торговле.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Самостоятельная работа		<b>2</b>	<b>3</b>
	Примерная тематика домашних заданий: <b>Требование к качеству тары (конспект). Составление схемы «Классификация тары» (с примерами)</b>			
<b>Тема 1.13 Информационное обеспечение коммерческой деятельности</b>	Содержание			
	<b>77</b>	<b>.Информация в управлении коммерческой деятельностью: понятие, назначение, сущность. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и её значение, рекламная информация, основы правового режима информационных ресурсов</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>78, 79</b>	<b>Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты, режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды, правовая охрана . Ответственность за незаконное их использование</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Самостоятельная работа			
	Примерная тематика домашних заданий: <b>Составить схемы: «Штрих-кодирование: виды и назначение», «Товарные знаки и знаки обслуживания: виды и назначение», «Информационные процессы в РТП», «Способы защиты коммерческой тайны в РТП». Составить текст сообщения о возможности приобретения партии товара, отвечающий всем требованиям к коммерческой информации.</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
<b>Тема 1.14. Инновации в коммерции</b>	Содержание			
	<b>80</b>	<b>Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли. Нормативно-правовая база инновационной деятельности.</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
	<b>81</b>	<b>Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты, характерные признаки, преимущества и недостатки. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы Факторинг: назначение, основные элементы</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
	Самостоятельная работа			
	Примерная тематика домашних заданий		<b>4</b>	<b>3</b>

	<b>Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности</b>			
	<b>82</b>	<b>Практическое занятие Анализ деятельности коммерческих предприятий</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Самостоятельная работа при изучении МДК.01.01. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной нормативной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).		<b>7</b>	<b>3</b>
<b>ВСЕГО:</b>			<b>206</b>	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)		Объем часов	Уровень освоения
<b>Раздел 2</b>  <b>МДК.01.02.</b> <b>«Организация торговли»</b>			Всего 193 часа, в т.ч. практические занятия -91 часа, самостоятельная работа – 66 часов	
<b>Раздел 2(А)</b>	<b>Основы организации розничной и оптовой торговли.</b>			
<b>Тема 2.1.</b> <b>Введение в организацию торговли</b>	Содержание учебного материала			
	<b>1</b>	<b>Сущность организации торговли. Современное состояние потребительского рынка.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>2</b>	<b>Основные направления развития внутренней оптовой и розничной торговли.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Самостоятельная работа обучающихся ( Подготовить рефераты по теме «История становления торговли (античность – средневековье – Новое время – современность торговли)» , «Роль и развитие торговли в России», «Современные формы и виды торговли»)		<b>10</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.2</b> <b>Сущность и содержание розничной торговли</b>	Содержание учебного материала			
	<b>3, 4</b>	<b>Характеристика оптовой и розничной торговли, её функции</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>5, 6</b>	<b>Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

	Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему «Розничная торговая сеть», тесты по теме № 1)	10	3
<b>Тема 2.3</b> <b>Классификация</b> <b>предприятий розничной</b> <b>торговли</b>	Содержание учебного материала		
	<b>7, 8</b> Понятие и классификация предприятий розничной торговли	2	2
	<b>9, 10</b> Специализация и типизация магазинов	2	2
	<b>11,12</b> Характеристика магазинов разных типов	2	2
	Практические занятия		
	<b>1.</b> Анализ соответствия вида и типа розничного торгового предприятия идентификационным признакам	10	2,3
	Контрольные работы	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему «Форматы розничных сетей», Составить таблицу «Классификация РТП». Подготовить рефераты «Форматы российского ритейла», «Современные формы и виды торговли»)	10	3
<b>Тема 2.4. Размещение и</b> <b>планировка розничных</b> <b>торговых предприятий</b>	Содержание учебного материала		
	<b>16,17</b> Размещение розничной торговой сети, показатели, характеризующие её качество	2	2
	<b>18, 19</b> Материально-техническая база магазинов. Состав помещений магазина, их взаимосвязь	2	2
	<b>20,21</b> Технологическая планировка магазинов	2	2
	<b>22</b> Дизайн розничного торгового предприятия	2	2
	Практические занятия		
	<b>2</b> Анализ фасада, интерьера и общетехнической оснащённости РТП, как показателей покупательской удовлетворённости	6	2,3
	<b>3</b> Анализ оптимальности размещения РТП, их планировки и состава функциональных групп помещений	10	2,3
	<b>4</b> Анализ эффективности использования площади торгового зала магазина	10	2,3
	<b>5</b> Расчёт показателей, характеризующих качество розничной торговой сети	10	2,3
	Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему «Размещение РТП в жилом районе города Обнинска», Оформить планировку УПМ «Тахид-1», Составить характеристику зон торгового зала УПМ «Тахид-1» и рассчитать их площадь, Подготовить рефераты по теме «Влияние материально-технической базы РТП на		3

	<b>эффективность коммерческой деятельности»)</b>			
<b>Тема 2.5</b> <b>. Оптовая торговли</b>	Содержание учебного материала			
	<b>31, 32</b>	<b>Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции, типы и виды. Услуги оптовой торговли.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>33, 34</b>	<b>Классификация оптовых посредников</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Самостоятельная работа обучающихся ( <b>Подготовить рефераты по теме «История оптовой торговли»</b> )		<b>10</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.6</b> <b>Складское хозяйство оптовой торговли</b>	Содержание учебного материала			
	<b>35, 36</b>	<b>Склады: понятие, назначение Классификация складов</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>37, 38</b>	<b>Виды складских зданий и сооружений. Планировка складов, их взаимосвязь. Определение потребности в складской площади.</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
	Практические занятия			
	<b>6</b>	<b>Расчёт потребности в складской площади. Составление схемы планировки склада и определение назначения складских помещений.</b>	<b>10</b>	<b>2,3</b>
	Самостоятельная работа обучающихся ( <b>Определение вида и типа организаций оптовой торговли. Услуги оптовой торговли. Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции</b> ).		<b>10</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.7</b> <b>Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий</b>	Содержание учебного материала			
	<b>41, 42</b>	<b>Товароснабжение: понятие, цели, принципы, формы, методы доставки товаров.</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
	Практические занятия			
	<b>7</b>	<b>Расчёт потребности экономически обоснованной заявки на завоз товаров в магазин, её документальное оформление</b>	<b>12</b>	<b>2,3</b>
	<b>8</b>	<b>Разработка программы действий по организации централизованной доставки товаров в магазин</b>	<b>18</b>	<b>2,3</b>
		<b>Итоговый контроль: Дифференцированный зачет</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
	Самостоятельная работа обучающихся ( <b>Разработка схемы централизованной доставки товаров по городу</b> )		<b>16</b>	<b>3</b>
		<b>ВСЕГО:</b>	<b>193</b>	
<b>Раздел 3</b> <b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций</b>	<b>Организация торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей.</b>		Всего 72 часа, в т.ч. практические занятия -38 часа, самостоятельная работа – 15 часов	



<b>Тема 2.8.</b>  <b>Технология товародвижения в розничной торговле</b>	Содержание учебного материала			
	<b>47</b>	<b>Торгово-технологический процесс в РТП</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>48,49</b>	<b>Приёмка товаров в магазине</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Практические занятия			
	<b>9</b>	<b>Ознакомление с нормативными документами, регламентирующими приёмку товаров в магазине</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>10</b>	<b>Ознакомление с сопроводительными документами, их оформление при приёмке товаров в магазине</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>11</b>	<b>Определение и расчёт завеса тары, её документальное оформление</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>12</b>	<b>Отработка навыков приёмки товаров в магазине</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>13</b>	<b>Решение торговых ситуаций, связанных с приёмкой товаров в магазине по количеству и качеству</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>60,61</b>	<b>Хранение товаров в магазине Организация хранения, способы размещения товаров на хранение, соблюдения режима хранения. Контроль режима хранения товаров на складе.</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>62</b>	<b>Подготовка товаров к продаже. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	Практические занятия			
	<b>14</b>	<b>Решение ситуаций по подготовке товаров к продаже</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>15</b>	<b>Оформление документов при подготовке товаров к продаже</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>67</b>	<b>Размещение товаров в торговом зале магазина</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>68, 69</b>	<b>Выкладка товаров: понятие, назначение, приемы. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение. принципы, правила.</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	Практические занятия			
	<b>16</b>	<b>Анализ организации рабочего места продавца</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>17</b>	<b>Расчёт площади под размещение и выкладку товаров в магазине</b>	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	Самостоятельная работа обучающихся (Составить схему «Основные участки и пути механизации технологических процессов в магазине», Составить схему «Сроки приёмки товаров по количеству и качеству», Составить схему «Тропа потребителей»; Подготовить		<b>5</b>	<b>3</b>

	рефераты по теме «Задачи и коммерческие функции приёма, хранения и подготовки товаров к продаже», «Назначение и классификация товарных складов», «Особенности хранения продовольственных и непродовольственных товаров», «Способы хранения с учётом вида тары», «Особенности размещения и выкладки товаров в торговом зале РТП по методу ABC», Выполнение индивидуальных заданий «Составление блок-схемы размещения отделов и выкладки товаров в РТП»)		
<b>Тема 2.9. Торговое обслуживание</b>	Содержание учебного материала		
	<b>74</b> Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Элементы культуры торгового обслуживания, их показатели	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>75, 76</b> Магазинные методы продажи товаров. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>77, 78</b> Элементы процесса продажи товаров	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>79</b> Внемагазинные формы торгового обслуживания	<b>2</b>	<b>2</b>
	<b>80, 81</b> Стандарты торгового обслуживания	<b>2</b>	<b>2</b>
	Практические занятия		
	<b>18</b> Анализ организации лоточной торговли	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>19, 20</b> Консультация покупателей о товаре	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	<b>21,22</b> Стандарты обслуживания покупателей	<b>2</b>	<b>2,3</b>
	Самостоятельная работа обучающихся (Подготовить рефераты по теме «Факторы, влияющие на процесс продажи», «Функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в РТП», «Действия продавца РТП в зависимости от поведения покупателя»)	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.10. Услуги розничной торговли</b>	Содержание учебного материала		
	<b>92</b> Услуги розничной торговли, их классификация, качество услуг	<b>2</b>	<b>2</b>
	Практические занятия		
	<b>23</b> Учёт номенклатуры показателей качества услуг и методы их определения.	<b>2</b>	<b>2,3</b>
Самостоятельная работа обучающихся ( Составить список рекомендуемых услуг в магазинах разных типов)	<b>3</b>	<b>3</b>	
<b>Тема 2.11. Правила торговли</b>	Содержание учебного материала		
	<b>95</b> Правила торговли	<b>3</b>	<b>2</b>
	Практические занятия		

	<b>24</b>	<b>Изучение особенностей ФЗ РФ «Правила продажи отдельных видов товаров»</b>	<b>3</b>	<b>2,3</b>
	<b>Итоговая аттестацияЗачет</b>		<b>1</b>	<b>3</b>
	Самостоятельная работа обучающихся <b>Составить ситуации по ФЗ «Защита прав потребителей» и «Правилам продажи отдельных видов товаров» и алгоритм их решения». Составить таблицу «Документы, регламентирующие продажу алкогольной продукции». Составить задачи и алгоритм их решения по продаже товаров на комиссионных началах и продажи товаров в кредит. Оформить на товары крупноформатный ценник и ценник-плакат. Изучить основные функции органов, контролирующих торговлю, документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности, их оформление.</b>		<b>5</b>	<b>3</b>
<b>ВСЕГО:</b>			<b>72</b>	
<b>УП 01 Учебная практика МДК 01.01, МДК.01.02, МДК.01.03</b>			<b>72ч</b>	
<b>Виды работ:</b>				
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознакомление с действующим торговым предприятием, с должностной характеристикой продавца</li> <li>2. Ознакомление с охраной труда и противопожарной безопасностью в продовольственном магазине</li> <li>3. Ознакомление с видами торгово-технологического оборудования и инвентаря, соблюдение ОТ и правил работы при эксплуатации торгово-технологического оборудования.</li> <li>4. Изучение покупательского спроса и его документальное оформление</li> <li>5. Формирование ассортимента товаров в действующем магазине</li> <li>6. Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов.</li> <li>7. Создание условий и соблюдение правил хранения товаров. Овладение приемами укладки товаров в складе Ознакомление с методами размещения товаров в складе</li> <li>8. Выполнение операций по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе.</li> <li>9. Размещение и выкладка товаров с учетом их особенностей и правил мерчандайзинга</li> <li>10. Организация розничной продажи товаров разными методами</li> <li>11. Техника продажи товаров и обслуживание покупателей</li> <li>12. Правила продажи продовольственных товаров</li> <li>13. Решение торговых ситуаций с соблюдением Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителей»</li> <li>14. Учет и отчетность на розничном торговом предприятии</li> <li>15. Документальное оформление товарных операций (накладная, реестр цен, акты списания, товарный отчет, инвентаризационную опись)</li> </ol>				

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

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

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и логистики, лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и логистики:

1. Автоматизированный рабочий модуль преподавателя
2. Комплект ученической мебели исходя из количества студентов
3. Рабочее место преподавателя
4. Программное обеспечение для проведения практических работ, проведения тестового контроля знаний студентов (текущего, рубежного, итогового)
5. Комплект учебно-методического материала преподавателя
6. Наглядные пособия: Схемы, таблицы, графики, рисунки, буклеты, плакаты по темам модуля

7. Комплект бланков торговой и отчетной документации

8. Тесты по темам профессионального модуля

Технические средства обучения Организация коммерческой деятельности и логистики:

1. Экран

2. Видеопроектор

3. Медиатека.

Оборудование лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

1. Комплект ученической мебели исходя из количества студентов

2. Рабочее место преподавателя

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

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

##### **4.2.1 Основная литература.**

1. Боброва О.С., Цыбуков С.И., Бобров И.А. Организация коммерческой деятельности. Учебник и практикум для СПО. – М.: Юрайт, 2018. – 330 с. – 5 экз.
2. Иванов Г.Г. Организация торговли /торговой деятельности/. Учебник для СПО. – М.: КНОРУС, 2018. – 5 экз.
3. Отосина В.Н. Организация и проведение экспертизы и о оценки качества товаров. Учебное пособие для СПО. – М.: КНОРУС, 2019. – 3 экз..
4. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций. Учебник для СПО. – М.: Академия, 2007. – 5 экз.
5. Косолапова Н.В., Прокопенко Н.А. Охрана труда. Учебник для СПО. – М.: КНОРУС, 2019. – 3 экз.

##### **4.2.2 Электронные издания (электронные ресурсы):**

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учеб. пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2.- [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)
2. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. —

(Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6.- [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

3. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учеб. пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1.- [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

4. 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.- [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

5. Памбухчиянц О.В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О.В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015. — 296 с. — 978-5-394-02189-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52269.html>

6. Башаримова С.И. Организация торговли. Практикум [Электронный ресурс] : учебное пособие / С.И. Башаримова, Я.В. Грицкова, М.В. Дасько. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014. — 296 с. — 978-985-503-337-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67686.html>

7. Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для СПО / Н. Н. Карнаух. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 380 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9.- [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

8. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 456 с. — 978-5-394-02471-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60464.html>

#### 4.2.3.Дополнительная литература.

1.Памбухчиянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник.- 2-е изд., перер. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2013.- 648с.

2. Памбухчиянц, О.В. Организация розничной торговли. Учебник.- 2-е изд., перер. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2011.- 218 с.

3. Инструкция о порядке приемки продукции продовольственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству ( с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73. №81 и от 14.11.74. №98). Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66. № П-6, П-7

4. Арустамов, Э.А.Оборудование предприятий (торговля) -Учебное пособие, М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2011, 451 с.

5.Памбухчиянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник.- 2-е изд., перер. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2013.- 648с.

6. Памбухчиянц, О.В. Организация розничной торговли. Учебник.- 2-е изд., перер. и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2018.- 218 с.

7. Инструкция о порядке приемки продукции продовольственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству ( с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73. №81 и от 14.11.74. №98). Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66. № П-6, П-7

8. Арустамов, Э.А.Оборудование предприятий (торговля) -Учебное пособие, М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2018, 451 с.

9. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговля): Учебное пособие. - М.: Издательский Дом «Дашко и К<sup>о</sup>», 2010. - 415 с.
10. Архипов НА., Клишин В.Ф. Торговое оборудование: Учеб. пособие, - М.: Экономика, 2010. -223 с.
11. Бирюкова В.В., Шевченко Н.В. Оборудование предприятий торговли: конспект лекций / В.В. Бирюкова, Н.В. Шевченко. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2009. - 28 с
12. Вдовин В.М., Суркова Л.Е, Валентинов В.А. Теория систем и системный анализ: Учебник, Дашков и Ко, 2010 г. -638 с.
13. Морозова, Н.С. Оборудование предприятий торговли: Учеб. пособие. Омск: Изд-во ОмГТУ, 2011. - 84 с.
14. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2011. - 647 с.
15. Сайткулов Н.Н. Техническое оснащение торговых организаций: Учебное пособие для среднего профессионального образования. - М.: Издательский дом «Деловая литература». - 2010. 336 с.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• установление контакта с деловым партнером;</li> <li>• - факт заключения договора;</li> <li>• - точность и грамотность составления и расчета претензий;</li> <li>• - применение санкций в соответствии с законодательством РФ.</li> </ul>	<p>Практическая работа. Решение ситуационных задач. Наблюдение на практике. Экспертная оценка деятельности.</p>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<ul style="list-style-type: none"> <li>• точность и грамотность составления заявки на завоз товара;</li> <li>• - управление и координация товарными потоками.</li> <li>• - организация работы склада</li> <li>• - выбор и использование различных способов размещения товарных запасов на хранение с учетом специфики товара</li> </ul>	<p>Текущий, итоговый контроль. Практические работы Решение ситуационных задач Экспертная оценка деятельности</p>
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	<ul style="list-style-type: none"> <li>• правильность проведения приемки товарно-материальных ценностей по количеству и качеству в соответствии с требованиями НД;</li> <li>• - точность и грамотность оформление документации при приемке по количеству и качеству;</li> <li>• - точность и грамотность оформление актов о выявленных расхождениях в количестве и качестве товарно-материальных ценностей</li> </ul>	<p>Практические работы Решение ситуационных задач Наблюдение на практике. Экспертная оценка деятельности</p>
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	<ul style="list-style-type: none"> <li>• правильность и точность определение вида, класса и типа розничного торгового предприятия в соответствии с требованиями ГОСТ Р;</li> <li>• - определение розничного или оптового торгового предприятия по идентифицирующим классификационным</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выполнение практических заданий;</li> </ul>

	признакам.	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правильность оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли;</li> <li>- точность исполнения основных операций по приему, подготовке, выкладке и отпуску товаров;</li> <li>- правильное и грамотное предоставление информационно-консультационных услуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Выполнение самостоятельной работы.</li> <li>Тестирование</li> </ul>
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правильность оформления заявки для проведения сертификации в орган по сертификации;</li> <li>- подготовка пакета документов для добровольной сертификации услуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Тестирование</li> </ul>
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<ul style="list-style-type: none"> <li>применение и умение находить выход из конфликтных ситуации, учитывая индивидуальные особенности членов коллектива;</li> <li>- овладение навыками и приемами делового общения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Деловая игра,</li> <li>Тестирование</li> </ul>
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	<ul style="list-style-type: none"> <li>применение статистических методов расчета для решения практических задач коммерческой деятельности;</li> <li>- правильность определения статистических величин, показателей вариации и индексов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Решение ситуационных задач</li> </ul>
ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	<ul style="list-style-type: none"> <li>правильность применения приемов и методов закупочной и коммерческой логистики;</li> <li>- обеспечение и умение выбора маршрута,</li> <li>- грамотность и правильность составление графика завоза товара</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Решение ситуационных задач</li> </ul>
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор технологического оборудования и торгового инвентаря;</li> <li>- расчет коэффициентов использования установочной и экспозиционной площадей;</li> <li>- правильность установки весов на</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Выполнение практических заданий;</li> <li>Тестирование,</li> </ul>



	<p>рабочем месте;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• - точность и скорость взвешивания товара;</li> <li>• - расчет необходимого количества весов;</li> <li>• - правильность эксплуатации контрольно-кассового оборудования;</li> <li>• - расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин;</li> <li>• - расчет необходимой охлаждаемой площади.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Устный ответ</li> <li>• Зачёт</li> </ul>
--	--	---

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов;  - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Устный экзамен  Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике

деятельности.	профессиональной деятельности.	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	- демонстрация способности владения иностранным языком.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	- демонстрация способности логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач и выполнения мероприятий по защите населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а	- демонстрация использования нормативных документов	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике

также требования стандартов, технических условий		
ОК 13. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	- демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам рубежного контроля производится в соответствии с универсальной шкалой (таблицей).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90÷100	5	Отлично
80÷89	4	Хорошо
70÷79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	Не удовлетворительно
Количество верных ответов в интервале: 41-100%	зачет	Зачтено
Количество верных ответов в интервале: 0-40%	незачет	Незачтено