

Министерство образования, науки и молодежной политики  
Нижегородской области  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Балахнинский технический техникум»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
профессионального модуля

**ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой  
деятельностью**

программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности  
**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Балахна  
2022 г.

## Содержание

1. Общая характеристика рабочей программы и результаты освоения профессионального модуля профессионального модуля	стр. 3
2. Структура и содержание профессионального модуля	6
3. Условия реализации профессионального модуля	21
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	25

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

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

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы базовой подготовки в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупнённой группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

В рамках освоения программы профессионального модуля, обучающиеся получают практический опыт и осваивают умения и знания

ПК, ОК.	Практический опыт	Умения	Знания
ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15	– приемки товаров по количеству и качеству; – составления договоров; – установления коммерческих связей; – соблюдения правил торговли; – выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; – эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;	– 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; – применять экстренные способы оказания помощи пострадавшим, – использовать	– 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

		противопожарную технику	безопасность.
--	--	-------------------------	---------------

### 1.3 В результате изучения профессионального модуля осваивается вид профессиональной деятельности и профессиональные компетенции

(ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

### 1.4 В результате освоения профессионального модуля формируются общие и личностные результаты:

Общие компетенции и личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код ОК и ЛР
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	ОК 1
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	ОК 2
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	ОК 3
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	ОК 4
Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	ОК 6
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	ОК 7
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	ОК 12
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	ЛР 2

Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	ЛР 3
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	ЛР 4
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	ЛР 5
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	ЛР 6
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	ЛР 8
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	ЛР 9
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	ЛР 11
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	ЛР 12
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15

### 1.5. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля.

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 552 часов,

включая:

обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 404 часов,

в том числе:

практические занятия – 70 час;

курсовая работа-20 часов;

самостоятельная работа обучающегося –148 часов;

учебная практика – 36 час;

производственная практика – 72 часа.

**3. Структура и содержание профессионального модуля  
3.1 Тематический план профессионального модуля (СПО)**

Код профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего, часов (обязательная + сам.р.+практики)	Объем времени, отведенного на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося		Учебная часов	Производственная практика, часов	
			Всего, часов	в т. ч. ЛПР, часов	в т. ч. практическая подготовка	в т. ч. курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5		6	7	8	9	10	
ПК 1.1, 1.6-1.9	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	<b>231</b>	154	20	20		20	77	10	18	-
ПК 1.2-1.5	МДК.01.02. Организация торговли	<b>122</b>	82	20	20			41	-	18	-
ПК 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	<b>90</b>	60	30	30			30	-	-	-
	<b>Учебная практика</b>	<b>36</b>			36						
	<b>Производственная практика, часов</b>	<b>72</b>			72						72
	<b>Всего:</b>	<b>552</b>	<b>334</b>	<b>70</b>	<b>178</b>		<b>20</b>	<b>136</b>	<b>10</b>	<b>36</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 работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций и личностных результатов, формирование которых способствует элемент программы
<b>ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>		<b>552</b>	
<b>Раздел 1. Организация коммерческой деятельности.</b>		<b>231</b>	
<b>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности.</b>		<b>110/20</b>	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.		<b>10</b>	
	Введение. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России.	ПК 1.1-1.10,	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12,
	Составные элементы коммерческой деятельности: сущность, цели, задачи, принципы, условия, средства, методы, нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов). Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги - их характеристика.	ОК 1 - 4, 6,7,12,	
	<b>Практические работы:</b>	<b>6</b>	
	<b>№ 1</b> Решение задач по расчету рыночных показателей.	2	
	<b>№ 2</b> Решение ситуационных задач по определению объектов коммерческой деятельности.	4	
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности.		<b>8</b>	
	Субъекты коммерческой деятельности: понятие, классификация, организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	Специфика функционирования предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.	<b>6</b>	
	<b>Практические работы:</b>	<b>4</b>	
	<b>№ 3</b> Определение вида субъекта коммерческой деятельности в конкретной ситуации.	2	
	<b>№ 4</b> Определение видов организационно-правовых форм коммерческих предприятий	<b>8</b>	
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности.		<b>8</b>	

	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм, принципы, методы, уровни. Нормативно-законодательная база.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практические работы:</b>	<b>6</b>	
	<b>№ 5</b> Решение ситуационных задач по применению элементов государственного регулирования коммерческой деятельности в конкретных ситуациях.	2	
	<b>№ 6</b> Решении ситуационных задач по комиссионной торговле недовольственными товарами.	2	
	<b>№ 7</b> Анализ статей закона «О защите прав потребителей».	2	
Тема 1.4. Коммерческие службы организаций		<b>6</b>	
	Коммерческие службы организации: их цели, задачи, принципы построения организационных структур. Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др. Морально-этические требования к менеджеру по продажам. Деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика. Методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практические работы:</b>	<b>4</b>	
	<b>№ 8</b> Составление организационной структуры коммерческой службы организации.	2	
	<b>№ 9</b> Составление должностной инструкции менеджера по продажам.	2	
Тема 1.5. Инфраструктура коммерческой деятельности.		<b>6</b>	
	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках, оптовых ярмарках. Особенности работы товарной биржи, организация работы аукциона, организация продажи товаров на оптовых рынках.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практическая работа № 10</b> Составление алгоритма коммерческой работы на товарных биржах.	<b>4</b>	
Тема 1.6. Организация хозяйственных связей.		<b>2</b>	
	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и расторжения договоров, контроль за выполнением. Порядок предъявления претензий и санкций.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
Тема 1.7. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.		<b>8</b>	
	Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам. Выбор поставщика товаров: критерии и этапы выбора. Виды хозяйственных договоров, применяемых при оптовых закупках. Договор поставки. Спецификация и ее назначение в коммерческой деятельности. Приемка товаров по количеству и качеству.	2	
	<b>Практические работы:</b>	<b>6</b>	
	<b>№ 11</b> Решение ситуационных задач по составлению алгоритма работы по оптовым закупкам товаров.	2	

	№ 12 Составление алгоритма по приемке товаров по количеству.	2	
	№ 13 Составление алгоритма по приемке товаров по качеству.	2	
Тема 1.8. Коммерческая работа по розничной продаже товаров		<b>6</b>	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	Розничная торговля: содержание, виды, специализация торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли и технологии розничной продажи товаров. Методы обслуживания покупателей.	2	
	<b>Практическая работа № 14</b> Решение ситуационных задач по розничной продаже товаров.	<b>4</b>	
КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА		<b>2</b>	
Тема 1.9. Формирование ассортимента. Управление товарными запасами и потоками.		<b>10</b>	
	Признаки классификации товаров и формирование ассортимента. Ассортимент и его роль в коммерческой деятельности. Товарные запасы и потоки, их роль в формировании ассортимента. Классификация товарных запасов коммерческих организаций. Анализ товарных запасов. Логистические системы. Приемы и методы закупочной и коммерческой логистики.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практические работы:</b>	<b>8</b>	
	№ 15 Решение ситуационных задач по расчету ассортимента коммерческого предприятия.	2	
	№ 16 Расчет показателей товарных запасов.	2	
	№ 17 Решение задач по управлению товарными запасами.	4	
Тема 1.10. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности		<b>6</b>	
	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта, транспортные тарифы. Нормативно-правовая база. Централизация транспортно-экспедиционных операций.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практическая работа № 18</b> Решение задач по выбору вида транспорта.	<b>4</b>	
Тема 1.11. Тарные операции в торговле.		<b>4</b>	
	Тара и упаковка. Классификация тары, функции. Организация товарооборота, характеристика операций.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практическая работа № 19</b> Выбор рационального вида тары для транспортировки продукции.	<b>2</b>	
Тема 1.12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.		<b>8</b>	
	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы. Информационные ресурсы. Штриховое кодирование, виды, назначение. Товарные знаки и знаки обслуживания. Государственная и коммерческая тайна. Патентная защита.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практические работы:</b>	<b>6</b>	
	№ 20 Анализ товарной информации на маркировке конкретных товаров.	2	
	№ 21 Расчет показателей эффективности рекламных сообщений.	2	

	№ 22 Решение ситуационных задач по защите коммерческой тайны.	2	
Тема 1.13. Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.		4	
	Методы коммерческой деятельности. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли. Нормативно-правовая база инновационной деятельности.	2	
	<b>Практическая работа № 23</b> Анализ договоров лизинга.	2	
Тема 1.14. Содержание коммерческой внешнеэкономической деятельности		14	
	Состав, содержание и формы коммерческой внешнеэкономической деятельности. Международные коммерческие операции. Внешнеторговые операции и их характеристика. Внешнеторговая сделка.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	Международные торговые организации и их функции. Участники внешнеэкономической деятельности в России. Роль ВТО в осуществлении международной коммерческой деятельности. Внешнеторговый контракт и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеторговых контрактов. Базисные условия контракта.	2	
	Содержание процессов государственного регулирования ВЭД. Законодательная основа и нормативные документы по обеспечению государственного регулирования ВЭД. Состав методов и инструментов воздействия на внешнеторговые операции, их группировка. Экономические методы регулирования экспорта и импорта и их содержание. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций и их элементы.	2	
	<b>Практические работы:</b>	8	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	№ 24 Решение ситуационных задач по анализу внешнеторговых операций.	2	
	№ 25 Составление оферты коммерческим предприятием.	2	
	№ 26 Заполнение отдельных разделов внешнеторгового контракта.	2	
	№ 27 Изучение разделов закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».	2	
Тема 1.15. Предпринимательские риски и успех.		8	
	Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины их возникновения, последствия. Методы количественной и качественной оценки уровня риска. Системы управления рисками. Критерии оценки выгоды. Страхование коммерческой деятельности.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Практические работы:</b>	6	
	№ 28 Решение ситуационных задач по анализу коммерческих рисков.	4	
	№ 29 Решение ситуационных задач по страхованию коммерческой деятельности.	2	
	<b>Самостоятельная работа по разделу 1 (выполнение домашних заданий):</b>	38	
	- работа с конспектом лекций (обработка текста);		
	- подготовка к тестированию по темам раздела;		
	- подготовка ответов на контрольные вопросы;		
	- выполнение индивидуальных заданий по темам курсовой работы.	10	
	<b>Внеаудиторная самостоятельная работа по разделу 1:</b>	22	

№ 1 История развития коммерции в России.	2	
№ 2 Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли.	2	
№ 3 Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность.	2	
№ 4 Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета.	2	
№ 5 Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа».	2	
№ 6 Анализ договоров, используемых в коммерческой деятельности.	2	
№ 7 Требования к качеству тары.	2	
№ 8 Информационные процессы в торговой организации (схема).	2	
№ 9 Товарные знаки и знаки обслуживания.	2	
№ 10 Способы защиты коммерческой тайны.	2	
№ 11 Причины возникновения коммерческих рисков.	2	
<b>Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли</b>	<b>82</b>	
Тема 2.1. Основы организации процесса товародвижения.	<b>4</b>	
Основы организации процесса товародвижения Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения	2	
<b>Практическая работа № 1</b> Отработка алгоритма планирования товародвижения.	<b>2</b>	
Тема 2.2. Оптовые торговые предприятия: функции, типы, виды	<b>6</b>	
Оптовые торговые предприятия: функции, типы, виды. Основы формирования инфраструктуры оптовой торговли.	2	
Виды оптовых торговцев и их характеристика.	2	
<b>Практическая работа № 2</b> Определение видов оптовиков.	<b>2</b>	
Тема 2.3. Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок.	<b>8</b>	
Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок.	2	
Функции складов. Виды товарных складов и их характеристика.	2	
Технико-экономические показатели эффективности использования складов.	2	
<b>Практическая работа № 3</b> Расчет потребности в складской площади и емкости склада.	<b>2</b>	
Тема 2.4. Технологическое оборудование складов	<b>4</b>	
Технологическое оборудование складов.	2	
Механизация и автоматизация технологических процессов на бытовых предприятиях	2	
Тема 2.5. Организация и технология складских операций.	<b>12</b>	
Организация и технология складских операций.	2	
Складской технологический процесс и его составные части.	2	
Приемка товаров по количеству и качеству. Размещение, укладка и хранение товаров.	2	

ПК 1.1-  
1.10,  
ОК 1 - 4,  
6,7,12,  
ЛР 1-15

	Техника отпуска товаров со складов.	2	
	<b>Практические работы:</b>	<b>4</b>	
	<b>№ 4</b> Расчет технико–экономических показателей работы склада.	2	
	<b>№ 5</b> Отработка механизма приемки товара по количеству и качеству.	2	
Тема 2.6. Организация труда и управление технологическими процессами на складах		<b>4</b>	
	Организация труда на складе.	2	
	Управление технологическими процессами на складах	2	
Тема 2.7. Тара и упаковка в системе товародвижения.		<b>4</b>	
	Тара и упаковка в системе товародвижения.	2	
	Функции и требования к транспортной упаковке.	2	
Тема 2.8 Организация и принципы товароснабжения розничных торговых предприятий		<b>6</b>	
	Организация и принципы товароснабжения розничных торговых предприятий. Формы и методы доставки товаров в магазины.	2	
	Порядок разработки рациональных схем завоза товаров в розничную торговую сеть.	2	
	<b>Практическая работа № 6</b> Расчет ритмичности товароснабжения розничного предприятия.	<b>2</b>	
Тема 2.9. Задачи розничной торговли в обслуживании потребителей.		<b>6</b>	
	Задачи розничной торговли в обслуживании потребителей.	2	
	Характеристика основных видов торговых предприятий.	2	
	<b>Практическая работа № 7</b> Классификация по видам и типам организаций розничной торговли.	<b>2</b>	
Тема 2.10. Устройство и технологическая планировка магазинов.		<b>4</b>	
	Устройство и технологическая планировка магазинов: линейная, боксовая, смешанная.	2	
	<b>Практическая работа № 8</b> Определение степени эффективности использования площади торгового зала.	<b>2</b>	
Тема 2.11. Организация технологического процесса в розничном торговом предприятии.		<b>10</b>	
	Организация технологического процесса в розничном торговом предприятии.	2	
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале	2	
	Формы торгового обслуживания. Услуги розничной торговой сети.	2	
	Управление технологическим процессом и организация труда в магазине.	2	
	<b>Практическая работа № 9</b> Определение видов услуг оказываемых предприятиями розничной торговли.	<b>2</b>	
Тема 2.12. Основные правила розничной торговли.		<b>14</b>	
	Основные правила розничной торговли.	4	
	Правила особых видов торговли.	2	
	Защита прав потребителей.	6	
	<b>Практическая работа № 10</b> Решение ситуационных задач в соответствии с Правилами торговли,	<b>2</b>	
			ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
			ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12,

	действующего законодательства, санитарно–эпидемиологическими требованиями к организация розничной торговли.		ЛР 1-15
	<b>Самостоятельная работа по разделу 2</b> ( выполнение домашних заданий): -ответить на вопросы по конспекту; - проработка конспектов уроков; - подготовка ответов на контрольные вопросы; - проработка учебной литературы.	<b>29</b>	ПК 1.1- 1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Внеаудиторные самостоятельные работы по разделу 2:</b>	<b>12</b>	
	№ 1 Каналы товароснабжения.	4	
	№ 2 Направления развития рынка упаковочных материалов.	4	
	№ 3 Подъемно – транспортное, складское немеханическое оборудование, весоизмерительное и фасовочное оборудование на складе.	4	
<b>Раздел 3. МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>60</b>	
Тема 3.1. Классификация торгово–технологического оборудования. Назначение, классификация и виды мебели		<b>8</b>	
	Классификация торгово–технологического оборудования. Назначение, классификация и виды мебели.	2	ПК 1.1- 1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	Характеристика основных видов и типов торговой мебели. Торговый инвентарь Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий.	2	
	<b>Практические работы:</b>	<b>4</b>	
	№ 1 Распознавание основных видов торговой мебели и торгового инвентаря.	2	
	№ 2 Составление плана оснащения торговых организаций мебелью и инвентарем.	2	
Тема 3.2. Торговое измерительное оборудование.		<b>8</b>	
	Торговое измерительное оборудование. Классификация и индексация торговых весов, принципы их устройства. Требования, безопасности при эксплуатации весов.	2	ПК 1.1- 1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	Виды торговых весов, их характеристика. Весы настольные циферблатные РН10Ц13У, Весы электронные Весы компьютерные. Правила взвешивания на весах.	2	
	<b>Практические работы:</b>	<b>4</b>	
	№ 3 Овладение методикой проверки и приемами эксплуатации весов настольных циферблатных РН-10Ц13У.	2	
	№ 4 Овладение методикой проверки и приемами эксплуатации весов настольных электронных ВР-414972Лидер» и ВР -4149-08 «Брат Элвес 02»	2	
Тема 3.3 Измельчительно–режущее, упаковочное, фасовочное и тепловое оборудование		<b>4</b>	
	Измельчительно–режущее, упаковочное, фасовочное и тепловое оборудование Техника безопасности при	2	

	эксплуатации ванны фритюрной.		
	<b>Практическая работа № 5</b> Овладение техникой эксплуатации мясорубки МИМ – 300.	<b>2</b>	
Тема 3.4. Контрольно – кассовые машины.		<b>12</b>	
	Контрольно – кассовые машины. Способы расчета с покупателями. Документы, регламентирующие применение ККМ. Регистрация ККМ. Правила эксплуатации ККМ.	2	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	Классификация ККМ Устройство ККМ. Требования безопасности при применении ККМ Обязанности кассира (контролера – кассира) Основные режимы работы ККМ	2	
	<b>Практические работы:</b>	<b>8</b>	
	<b>№ 6</b> Отработка приемов получения чеков на ККМ «АМС-110К».	2	
	<b>№ 7</b> Отработка приемов работы в течение смены на ККМ «АМС-110К».	2	
	<b>№ 8</b> Овладение приемами получения чеков на ККМ «АМС-101К».	2	
	<b>№ 9</b> Отработка приемов работы в течение смены на ККМ «АМС – 101К».	2	
Тема 3.5. Холодильное торговое оборудование.		<b>4</b>	
	Значение холодильного оборудования. Способы получения холода и характеристика источников охлаждения. Устройство и принцип работы компрессорной холодильной машины. Классификация и характеристика торгового холодильного оборудования и требования предъявляемые к нему	2	
	<b>Практическая работа № 10</b> Описание алгоритма работы техникой эксплуатации торгового холодильного оборудования.	<b>2</b>	
Тема 3.6. Назначение и классификация торговых автоматов.		<b>2</b>	
	Назначение и классификация торговых автоматов, правила их эксплуатации. Устройство торговых автоматов.	2	
Тема 3.7. Назначение и классификация подъемно–транспортного оборудования		<b>4</b>	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	Назначение и классификация подъемно–транспортного оборудования. Правила эксплуатации подъемно–транспортного оборудования.	2	
	<b>Практическая работа № 11</b> Овладение техникой устройства и правилами эксплуатации подъемно–транспортного оборудования.	<b>2</b>	
Тема 3.8. Научно–технический прогресс и торговое оборудование.		<b>4</b>	
	Научно–технический прогресс и торговое оборудование.	2	
	<b>Практическая работа № 12</b> Овладение техникой устройства и принципами действия сканеров штрих кодов и терминалов сбора данных.	<b>2</b>	
Тема 3.9. Организационные и правовые нормы охраны труда		<b>2</b>	
	Организационные и правовые нормы охраны труда. Государственная политика, управление и надзор за использованием законодательства о труде, охране труда и промышленной безопасности.	2	
Тема 3.10. Техника безопасных условий труда и пожарная безопасность		<b>6</b>	

	Техника безопасных условий труда и пожарная безопасность.	2	
	<b>Практические работы:</b>	<b>4</b>	
	<b>№ 13</b> Составление алгоритма изучения нормативных документов по охране труда	2	
	<b>№ 14</b> Овладение техникой устройства, технических характеристик системы огнетушения	2	
Тема 3.11. Производственный травматизм и профзаболеваемость.		<b>6</b>	
	Производственный травматизм и профзаболеваемость, причины их возникновения. Способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости. Меры, принимаемые при их возникновении.	4	
	<b>Практическая работа № 15</b> Описание, классификация способов оказания помощи пострадавшим при несчастных случаях.	<b>2</b>	
	<b>Самостоятельная работа по разделу 3</b> ( выполнение домашних заданий): -ответить на вопросы по конспекту; - проработка конспектов уроков; - подготовка ответов на контрольные вопросы; - проработка учебной литературы.	<b>22</b>	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
	<b>Внеаудиторные самостоятельные работы по разделу 3:</b>	<b>8</b>	
	<b>№ 1</b> Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий.	2	
	<b>№ 2</b> Меры массы, объема и длины.	2	
	<b>№ 3</b> Правила эксплуатации подъемно – транспортного оборудования.	2	
	<b>№ 4</b> Пластиковые карты. Терминология и классификация.	2	
<b>Курсовая работа выполняется в процессе изучения МДК 01.01</b>		<b>20</b>	
	<b>Примерные темы курсовой работы:</b> 1. Разработка бизнес-плана малой фирмы. 2. Организационная структура аппарата торговых предприятий (на материалах предприятия). 3. Документальное оформление прямых договорных связей торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность (на материалах предприятия). 4. Документальное оформление договора розничной купли-продажи (на материалах предприятия). 5. Документальное оформление претензии при нарушении условия договора поставки (на материалах предприятия). 6. Технология закупки товаров в розничных предприятиях (на материалах предприятия). 7. Управление товарными запасами на оптовом торговом предприятии (на материалах предприятия). 8. Управление товарными запасами на розничном торговом предприятии (на материалах предприятия). 9. Организация и технология выполнения складских операций оптового предприятия (на материалах предприятия). 10. Организация и технология выполнения складских операций розничного предприятия (на материалах предприятия).		ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15

<p>11. Организация труда на складах оптового предприятия (на материалах предприятия).</p> <p>12. Организация труда на розничном торговом предприятии (на материалах предприятия).</p> <p>13. Технология приемки товаров в магазине (на материалах предприятия).</p> <p>14. Технология предварительной подготовки товаров к продаже в магазине (на материалах предприятия).</p> <p>15. Технология размещения товаров в торговом зале (на материалах предприятия).</p> <p>16. Выкладка товаров в торговом зале (на материалах предприятия).</p> <p>17. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров (на материалах предприятия).</p> <p>18. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров (на материалах предприятия).</p> <p>19. Организация и технология розничной торговли продовольственных или непродовольственных товаров (на материалах предприятия).</p> <p>20. Организация оказания торговых услуг покупателям на предприятиях оптовой торговли (на материалах предприятия).</p> <p>21. Организация оказания торговых услуг покупателям на предприятиях розничной торговли (на материалах предприятия).</p> <p>22. Устройство и технологическая планировка магазина. Определение эффективности использования торговой площади (на материалах предприятия).</p> <p>23. Механизация и автоматизация складских операций (на материалах предприятия).</p> <p>24. Торгово-технологическое оборудование и торговая мебель магазинов (на материалах предприятия).</p> <p>25. Организация и технология выполнения складских операций с применением логистики оптового предприятия (на материалах предприятия).</p> <p>26. Организация и технология выполнения складских операций с применением логистики розничного предприятия (на материалах предприятия).</p> <p>27. Рекламно-информационная работа (на материалах предприятия).</p> <p>28. Проведение маркетинговых исследований по изучению спроса населения (на материалах предприятия).</p> <p>29. Роль рекламы в системе маркетинговых коммуникаций (на материалах предприятия).</p> <p>30. Методы стимулирования продажи товаров (на материалах предприятия).</p>		
<b>Учебная практика</b>	<b>54</b>	
Виды работ:		
Ознакомление с порядком движения материальных ресурсов из сферы производства в сферу потребления. Обеспечение процесса товародвижения. Организация приемки товара по количеству и качеству, размещение укладка и хранение товара на складе.	6	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
Установление видов и типов организаций розничной и оптовой торговли. Определение эффективности использования площади торгового зала и потребности складских помещений. Организация технологического процесса в магазине.	6	
Применение Правил торговли и действующего законодательства, соблюдение Закона «О защите прав потребителей» при оказании услуг розничной торговой сети. Порядок соблюдения требований санитарно-эпидемиологических служб к	6	

организациям розничной торговли.		
Ознакомление с деятельностью коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик, организации взаимодействия с другими структурными подразделениями. Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами предприятия: информационными, консультативными, посредническими.	6	
Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Выявление возможных критериев выбора поставщика. Изучение организации заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги. Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ.	6	
Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия. Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами, правильностью их заполнения. Ознакомление с порядком выставления претензий поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары, двустороннего акта приемки товаров.	6	
Ознакомление с состоянием информационного обеспечения коммерческой деятельности. Изучение видов, источников, средств информации. Анализ эффективности использования различных средств информации. Установление соответствия данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям. Изучение наличия на маркировке товаров информационных знаков и их расшифровка.	6	
Ознакомление с торговой маркировкой (товарными и кассовыми чеками), правильностью заполнения кассовых и товарных чеков.	6	
Ознакомление с мероприятиями по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.	6	
<b>Производственная практика</b>	<b>72</b>	
Виды работ:		
Вводный инструктаж. Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.). Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.	6	ПК 1.1-1.10, ОК 1 - 4, 6,7,12, ЛР 1-15
Определение типа организации розничной торговли. Изучение материально-технической базой торгового предприятия, устройства и технологической планировки магазина, управления технологическим процессом. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.	6	
Изучение организации труда в магазине, обязанностей работников магазина, в том числе по сохранению товароматериальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия.	6	

Изучение порядка проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала.	6
Анализ порядка заключения хозяйственных договоров на предприятии. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров - поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки.	6
Анализ транспортного обеспечения предприятия. Изучение порядка составления и согласования графиков завоза товаров в торговое предприятие. Анализ товарно-сопроводительных документов, правильности их заполнения. Изучение порядка выставления претензий поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары, двустороннего акта приемки товаров. Выполнение работ по сдаче-приемке многооборотной тары и оформление на нее соответствующей документации. Изучение обеспечения безопасности потребительских товаров. Анализ наличия и правильности заполнения сертификатов или декларации на товары, подлежащие обязательной сертификации или декларированию, а также удостоверение качества.	6
Анализ состояния информационного обеспечения коммерческой деятельности на торговом предприятии. Анализ эффективности использования различных средств информации. Участие в оформлении витрин. Установление соответствия данных, приведенных на маркировке товаров, регламентированным действующими стандартами требованиям. Изучение наличия на маркировке товаров информационных знаков и их расшифровка. Анализ правильности заполнения кассовых и товарных чеков. Изучение мероприятий по защите коммерческой информации и тайны. Оценка этих мероприятий.	6
Выполнение технологических операций по обеспечению товародвижения, определению оптовых торговцев. Выполнение технологических операций по приемке товаров по количеству и качеству, размещение, укладка и хранение товара.	6
Выполнение работ по отпуску товара со склада, по подготовке товаров к продаже с соблюдением требований санитарно – эпидемиологической службы, правил торговли.	6
Выполнение технологических операций по выкладке, реализации товаров с соблюдением требований санитарно – эпидемиологической службы, правил торговли, защиты прав потребителей.	6
Выполнение технологических операций при эксплуатации торгово – технологического оборудования в соответствии с назначением, соблюдением Правил торговли, правил охраны труда и техники безопасности.	6
Выполнение технологических операций при работе с применением торгово – технологического оборудования в соответствии с назначением, соблюдением Правил торговли, правил охраны труда и техники безопасности.	6
<b>Всего</b>	<b>552</b>

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

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

Реализация профессионального модуля осуществляется в учебных кабинетах: Организации коммерческой деятельности и логистики, Междисциплинарных курсов, а также лаборатории Технического оснащения торговых предприятий и охраны труда.

#### **Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:**

- калькуляторы;
- комплект учебно–методической документации;
- образцы товаров;
- ГОСТЫ.

#### **Технические средства обучения:**

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- экран.

#### **Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:**

- торгово-технологическое оборудование;
- наборы образцов различных групп товаров;
- комплект плакатов, макетов;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект инструкций по охране труда.

## **4.2 Информационное обеспечение обучения**

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

#### **Основные источники:**

##### **Федеральные законы и постановления Правительства:**

1. Гражданский кодекс РФ ч.1 и 2.
2. Кодекс РФ об административных правонарушениях.
3. Федеральный закон от № 3520-1 23.09.92 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».
4. Федеральный закон № 24-ФЗ от 20.02.95 «Об информации, информатизации и защите информации».
5. Федеральный закон № 2-ФЗ от 08.08.01 «О лицензировании отдельных видов деятельности».
6. Федеральный закон № 134-ФЗ от 08.08.01 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля».
7. Федеральный закон № 164-ФЗ от 29.10.98 «О лизинге».
8. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г № П-6.
9. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73г. №81 и от 14.11.74г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66г. №П-7.

#### **Основная:**

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Коммерция и технология торговли - М.: Изд-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.

2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: уч. пособие. – М.: Изд. центр «Академия», 2012.
3. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: практикум. – М.: Изд. центр «Академия», 2010.
4. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. -М.: Маркетинг, 2012.
5. Панкратов Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности. - М.: Маркетинг, 2010.
6. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник – М.: Изд-торговая корпорация «Дашков и К», 2012.
7. Сухов В.Д. Коммерсант в промышленности – М.: Изд. центр «Академия», 2011.
8. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб.пособие для нач.проф.образования- 5-е изд.перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2011.
9. Ильина М.Г. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учебное пособие для нач.проф.образования/М.: Издательский центр «Академия», 2011
10. Муравина И.В. Основы товароведения: учебн.пособие для нач.проф.образования./-3-е изд.,стер.- М.: Издательский центр «Академия», 2010.
11. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташева Е.Л. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач.проф. образования – 8-е изд.,стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2011.
12. Райкова Е.Ю., Додонник Ю.В. Теория товароведения: Учеб.пособие для преподавателей образовательных учреждений нач.проф.образования/ 2 – е изд.; стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2010.

**Дополнительные источники:**

*Журналы:* Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник, Коммерсант.

*Электронные ресурсы (Интернет-ресурсы)*

- Российское образование [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.edu.ru> , свободный.
- Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.consultant.ru> , свободный.
- журнал Коммерсант Деньги [электронный ресурс]. Режим доступа <https://www.kommersant.ru/money>, свободный.

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

Максимальная учебная нагрузка обучающегося при освоении ПМ 01 составляет 552 часа, в том числе: обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося - 398 часов, которая разбита на три раздела; практические занятия – 122 часа. Самостоятельная работа обучающегося составляет 148 часов: на подготовку к теоретическим и практическим занятиям отводится 96 час, на выполнение внеаудиторной самостоятельной (отчетной) работы – 40 часов.

Курсовая работа выполняется обучающимися в процессе изучения МДК 01.01 в объеме 20 часов. При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

Освоение данного модуля осуществляется параллельно с ПМ 02, ПМ 03, ПМ 04, а также со всеми общепрофессиональными дисциплинами.

Освоение программы модуля заключается в изучении междисциплинарных курсов: «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда». Изучение МДК 01.01 завершается экзаменом, МДК 01.02 и МДК 01.03 завершается комплексным экзаменом, изучение всего ПМ 01 - экзаменом (квалификационным) по модулю.

Реализация программы модуля предполагает концентрированную учебную практику. Занятия по учебной практике проводятся в лаборатории «Технического оснащения торговых предприятий и охраны труда». Руководство практикой осуществляет преподаватель междисциплинарных курсов и/или мастер производственного обучения.

Производственная практика проводится концентрированно после освоения всех разделов модуля в объеме 72 часов. Производственная практика проводится на торговых предприятиях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение МДК 01.01, МДК 01.02, МДК 01.03 в рамках данного модуля и учебной практики.

Аттестация по итогам учебной и производственной практики проводится на комплексном дифференцированном зачете в форме защиты отчета по производственной практике с предоставлением пакета документов: отчета по практике, дневника, аттестационного листа и характеристики с места прохождения практики, заверенные печатью предприятия.

Результаты прохождения учебной и производственной практики по модулю учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

Изучение программы модуля завершается экзаменом (квалификационным).

При изучении модуля с обучающимися проводятся консультации как со всей группой, так и индивидуально.

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

**Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:** наличие высшего профессионального образования по специальностям «Коммерция», «Маркетинг» и «Товароведение».

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой;**

Педагогический состав:

– дипломированный специалист – преподаватель междисциплинарных курсов: «Организация коммерческой деятельности», «Маркетинг», и специализированных дисциплин: «Менеджмент (по отраслям)», «Логистика», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Бизнес-планирование», «Автоматизированная система расчетов "1С-Предприятие"», образование – высшее, соответствующее профилю профессиональных модулей по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

– дипломированный специалист – преподаватель междисциплинарных курсов: «Налоги и налогообложение», «Экономика», «Документационное обеспечение управления», «Основы экономики», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Аудит», «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров», «Розничная торговля продовольственными товарами», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций, охрана труда», образование – высшее, соответствующее профилю профессиональных модулей по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

**5 Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля  
(вида профессиональной деятельности)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Рациональный выбор деловых партнеров. Заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций, согласно требований ГК РФ.	Текущий контроль в форме: - тестирования; -защиты практических работ;
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Управление товарными запасами и потоками. Организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.	- выполнение внеаудиторных самостоятельных работ; - защита курсового проекта.
Принимать товары по количеству и качеству	Осуществление приемки товаров по количеству и качеству, согласно требований Инструкций.	Промежуточный контроль в форме:
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Установление видов и типов организаций розничной и оптовой торговли.	- экзамен по МДК; - комплексный дифференцированный зачет по учебной и производственной практике.
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организации розничной торговли.	Итоговый контроль: экзамен квалификационный по ПМ.
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Применение в коммерческой деятельности рациональных методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения в конкретной ситуации.	
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин.	
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применение рациональных логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики.	

Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Эксплуатирование торгово-технологического оборудования согласно требованиям Инструкции. Применение правил охраны труда и техники безопасности, согласно требованиям нормативных документов.	
Экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю		

**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	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Обоснование выбора и применение методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов в коммерческой деятельности. Планирование профессиональной деятельности.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Нахождение путей принятия решения в стандартных и нестандартных профессиональных ситуациях.  Демонстрация собственных возможностей и профессиональных качеств.	
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.  Использование различных источников, включая Интернет-ресурсы.	Качественная оценка знаний
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Эффективное взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Наблюдение, беседа с членами коллектива, устный опрос
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития,	Демонстрация управленческих способностей и личностных качеств в процессе образовательной и	Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения

заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	профессиональной деятельности.	образовательной программы
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Выполнение требований действующего законодательства и обязательных требований в плане нормативных документов, а также требований стандартов, технических условий.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы Устный опрос.