

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Золотухина Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 27.06.2020 14:55:59
Уникальный программный ключ:
ed74cad8f1c19aa426b59e780a391b3e6ee2e1026402f1b3f388bce49d1d570e

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский региональный социально-экономический институт»

Программа утверждена
Ученым советом МРСЭИ
Протокол № 10 от 27.06.2020 г.

Утверждаю
Ректор Золотухина Е. Н.
27 июня 2020 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ПМ.01)

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**Специальность среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Квалификация – менеджер по продажам

Форма обучения – очная

Рабочая программа профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г.

Составитель: Абакарова Патимат Магомедовна – кандидат экономических наук, преподаватель СПО

Рецензент: Апалькова Ирина Юрьевна – кандидат экономических наук, преподаватель СПО

Рабочая программа модуля рассмотрена и одобрена на заседании предметно-цикловой комиссии «Дисциплин профессионального цикла по специальности 38.02.04 «Коммерция» Московского регионального социально-экономического института (Протокол № 10 от 27 июня 2020 г.).

©Московский региональный социально-экономический институт, 2020.
142703, г. Видное, ул. Школьная, д. 55 а
© Абакарова П.М.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ..4	
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	23
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), квалификация - менеджер по продажам, входящей в укрупненную группу 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 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области экономики и управления при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

- приёмки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдение правил торговли;
- выполнение технических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организации 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 рабочей программы профессионального модуля

Всего –429 часов, в том числе:

максимальная учебная нагрузка обучающегося – 357 часов, включая:
 обязательная аудиторная учебная нагрузка – 238 часов,
 самостоятельная работа – 119 часов;
 производственная практика – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	357
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	238
в том числе:	
лабораторные занятия	
практические занятия	85
контрольные работы	
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	17
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	119
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа	119
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом) <i>(если предусмотрено)</i>	17
<i>Указываются другие виды самостоятельной работы при их наличии (расчетно-графическая работа, домашняя работа и т.п.).</i>	
<i>Промежуточная аттестация: контрольная работа - 3 семестр, экзамен – 4 семестр, дифференцированный зачет – 4 семестр, защита курсовой работы – 4 семестр.</i>	

3.2. Тематический план профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Коды компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося (часов)				Самостоятельная работа обучающегося
			Всего часов	Лекционные занятия	Практические занятия	Курсовые работы	
1	2	3	4	5	6	7	8
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Раздел 1. МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	127	85	51	17	17	42
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Раздел 2. МДК 01.02 Организация торговли	103	68	34	34	-	35
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Раздел 3. МДК 01.03 Техническое оснащение торговли и охрана труда	127	85	51	34	-	42
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Производственная практика	72					
	Всего:	429	238	136	85	17	119

3.3. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 01. Организация и управление торговой 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) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 1. Организация и управление торговой деятельностью		357	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		127	
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Содержание	8	
	1. Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов.	2	2
	2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	2	2
	3. Роль информации в коммерческой деятельности.	2	2
	4. Коммерческая тайна и способы ее защиты.	2	2
	Практические занятия	6	
	1. Коммерческое предприятие в системе рыночных отношений.	2	
	2. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ (работа с законодательными и нормативными документами).	2	
	3. Изучение видов коммерческой информации.	2	
Тема 2. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание	6	
	1. Виды договоров, применяемых в торговле.	2	2
	2. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.	2	2
	3. Ответственность сторон за нарушение условий договора.	2	2

	Практические занятия	2	
	1. Основы коммерческой деятельности.	2	
Тема 3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание	5	
	1. Сущность и значение закупочной работы.	1	2
	2. Организация закупок товаров на биржах, аукционах, оптовых ярмарках.	4	3
	Практические занятия	1	
	1. Изучение структуры и содержания договоров поставки.	1	
Тема 4. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Содержание	8	
	1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.	1	3
	2. Организация продажи товаров на оптовых рынках и магазинах	3	2
	3. Формы и методы оптовой продажи товаров.	4	2
	Практические занятия	1	
	1. Изучение структуры и содержания договоров купли-продажи.	1	
Тема 5. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Содержание	6	
	1. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.	2	2
	2. Методы розничной продажи товаров.	2	2
	3. Коммерческая деятельность по увеличению продаж товаров.	2	
Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в предприятиях оптовой и розничной торговли	Содержание	5	
	1. Понятие об ассортименте товаров. Производственный и торговый ассортимент.	1	2
	2. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров и товарных запасов на оптовых торговых предприятиях.	2	3
	3. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазинах.	2	3
	Практические занятия	2	
	1. Формирование ассортимента в розничном магазине (предварительное домашнее задание).	1	
	2. Розничный и оптовый товарооборот, товарные запасы.	1	

Тема 7. Тара и тарные операции в торговле	Содержание		3	
	1.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.	1	2
	2.	Классификация и характеристика основных видов тары. Организация оборота тары в торговле.	2	3
	Практические занятия		1	
1.	Документальное оформление тарных операций.	1		
Тема 8. Организация перевозок грузов	Содержание		4	
	1.	Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств.	2	2
	3.	Организация перевозок грузов автомобильным транспортом.	1	3
	4.	Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.	1	3
	Практические занятия		1	
	1.	Изучение структуры и содержания договора перевозки грузов.	1	
Тема 9. Товарные склады	Содержание		2	
	2.	Функции товарных складов и их классификация.	1	3
	3.	Виды складских помещений и их планировка.	1	3
	Практические занятия		1	
1.	Определение групповой принадлежности оптового предприятия (предварительное домашнее задание).	1		
Тема 10. Технология складских операций	Содержание		4	
	1.	Содержание и принципы организации складских операций.	1	2
	2.	Организация и технология приемки товаров на складе.	1	3
	3.	Технология хранения товаров на складе.	1	3
	4.	Организация и технология отпуска товаров со склада.	1	3
	Практические занятия		2	
	1.	Документальное оформление складских операций.	1	
	2.	Организация коммерческой деятельности.	1	

<p align="center">Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01.</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специализированной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчётов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение законодательных актов и нормативной документации.</p>	42	3
<p align="center">Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом. 2. Особенности развития коммерческой деятельности в РФ. 3. Особенности развития коммерческой деятельности в Московской области. 4. Малый бизнес в Московской области: состояние и перспективы развития торговых фирм. 5. Организация продажи товаров на товарных биржах. 6. Организация торговли на аукционах. 7. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках 8. Инновации в розничной (оптовой) торговле. 		3
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Инструктаж о прохождении практики; 2.Знакомство с предприятием: его историей развития, организационной структурой, типом, специализацией, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы; 3.Знакомство с организационной структурой магазина, должностными инструкциями всех категорий работников, правилами внутреннего трудового распорядка магазина; 4.Знакомство с целями, задачами коммерческой деятельности, ассортиментом реализуемых товаров, перечнем основных и дополнительных услуг магазина; 5.Ознакомление с видами информации для покупателя о товарах и оказываемых услугах: вывеской, информацией о режиме работы, правилах торговли, обмена; 6.Описание содержания выполненных заданий в хронологическом порядке; составление пояснительных записей; брошюровка отчёта и представленных материалов. 	24	3
<p align="center">Примерная тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Организация коммерческой деятельности торговых предприятий. 2. Разработка системы управления коммерческой деятельностью предприятия. 3. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле. 4.Организация торгово-технологического процесса на предприятии торговли. 5.Совершенствование управления товарными запасами в торговле. 6.Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия торговли. 	17	3

7. Оценка коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
8. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли
9. Организация и технология складских операций.
10. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.
11. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
12. Организационно-производственное обеспечение качества и конкурентоспособности продукции
13. Ассортиментная стратегия торгового предприятия.
14. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
15. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности
16. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
17. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий.
18. Организация и управление процессами товародвижения
19. Фирменный стиль торгового предприятия.
20. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле.
21. Организация и развитие электронной торговли в России
22. Анализ конъюнктуры рынка товаров и её влияние на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.
23. Анализ и оценка эффективности торговой деятельности предприятия на товарном рынке.
24. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
25. Коммерческая деятельность по увеличению продаж торгового предприятия.

Контрольная работа	2	
Экзамен		

МДК 01.02. Организация торговли		103	
Тема 1. Розничная торговая сеть	Содержание	6	
	1. Виды розничной торговой сети.	1	2
	2. Специализация розничных торговых предприятий.	1	2
	3. Типизация розничных торговых предприятий	1	2
	4. Размещение розничных торговых предприятий.	1	2
	5. Организационно-правовые формы торговых предприятий.	1	2
	6. Государственный контроль в торговле.	1	2
	Практические занятия	6	
1. Изучение Федеральных законов Российской Федерации специального назначения: «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью».	6		
Тема 2. Устройство и планировка магазинов	Содержание	3	
	1. Виды и классификация торговых зданий и сооружений.	1	2
	2. Состав и взаимосвязь помещений магазина.	1	2
	3. Устройство и планировка торгового зала магазина.	1	3
	Практические занятия	3	
1. Изучение устройства и планировки торгового зала магазина на примере торговых предприятий г. Иваново.	3		
Тема 3. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание	9	
	1. Технология приёмки товаров в магазине (приёмка по количеству, приёмка по качеству).	2	3
	2. Технология хранения товаров в магазине.	1	2
	3. Технология предварительной подготовки товаров к продаже.	1	2
	4. Товарные потери в магазине.	1	2
	5. Технология размещения товаров в торговом зале.	1	2
	6. Способы расстановки оборудования.	1	2
	7. Мерчандайзинговые приёмы выкладки товаров в торговом зале.	2	3
	Практические занятия	9	
1. Овладение практическими навыками приёмки товаров по	2		

		количеству.		
	2.	Овладение практическими навыками приёма товаров по качеству.	2	
	3.	Анализ размещения товаров в торговых залах магазинов г. Москвы .	2	
	4.	Изучение приёмов выкладки товаров в торговых залах магазинов г. Москвы	3	
Тема 4. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	Содержание		8	
	1.	Правила работы предприятий розничной торговли.	1	2
	2.	Торгово-технологический процесс в магазине.	2	3
	3.	Продажа отдельных видов продовольственных товаров.	1	3
	4.	Продажа отдельных видов непродовольственных товаров.	1	3
	5.	Организация расчётов с покупателями.	2	2
	6.	Услуги розничной торговли (основные и дополнительные).	1	3
	Практические занятия		8	
	1.	Оформление ценников в соответствии с предъявляемыми требованиями.	2	
	2.	Изучение процесса продажи в розничном торговом предприятии.	2	
3.	Процесс обслуживания клиентов в розничном торговом предприятии.	4		
Тема 5. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	Содержание		6	
	1.	Понятие и роль рекламы на товарном рынке.	1	2
	2.	Рекламные средства и их характеристика.	1	3
	3.	Фирменный стиль магазина.	1	3
	4.	Рекламно-информационное оформление магазина.	1	3
	5.	Методы стимулирования продажи товаров.	2	3
	Практические занятия		6	
	1.	Изучение нормативных документов по регулированию рекламной деятельности.	1	
2.	Оценка и организация рекламы в прессе (предварительное домашнее задание).	1		

	3.	Оценка телевизионной рекламы (предварительное домашнее задание).	1	
	4.	Расчёт экономической эффективности рекламного мероприятия.	1	
	5.	Изучение и анализ фирменного стиля отдельных торговых предприятий (предварительное домашнее задание).	1	
	6.	Анализ проведения выставки-дегустации в розничном торговом предприятии.	1	
Тема 6. Правила торговли	Содержание		2	
	1.	Защита прав потребителей.	1	3
	2.	Правила торговли.	1	3
	Практические занятия		2	
	1.	Решение практических ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания населения.	1	
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.02.			35	3
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специализированной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчётов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение стандартов, законов, правил.</p>				
<p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>1. Работа с ГК РФ часть 1, изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий.</p> <p>2. Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».</p> <p>3. Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».</p> <p>4. Работа с ГОСТом Р 51304099, изучение требований к эстетическим показателям торговых зданий и залов.</p> <p>5. Работа со СНиПами, изучение требований по планировке функциональных групп помещений магазинов.</p> <p>6. Изучение инструкций о порядке приёмки товаров по количеству (П-6), и по качеству (П-7).</p> <p>7. Работа с ГОСТ Р 51304-99 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-</p>				

2000. 8.Изучение закона РФ «О защите прав потребителя». 9.Изучение Правил торговли.				3	
Производственная практика		24			
Виды работ 1.Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой магазина, основными группами помещений; знакомство с порядком открытия и закрытия магазина; 2.Ознакомление с организацией торговых операций, обеспечивающих товарооборот: доставкой, приёмкой, хранением, отгрузкой, подготовкой к продаже, коммерческими расчётами; 3.Использование торговых, складских помещений; описание рабочих мест; 4.Овладение навыками продажи различных групп товаров с учётом их особенностей, профиля магазина, специализации и формы обслуживания; 5.Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование о свойствах, способах и условиях использования и эксплуатации товаров, предложение новых, взаимозаменяемых и сопутствующих товаров;					
Контрольная работа			2		
Дифференцированный зачет			2		
МДК 01.03 Техническое оснащение торговли и охрана труда		127			
Тема 1. Мебель для предприятий торговли и торговый инвентарь	Содержание	4			
	1.	Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов в торговых предприятиях.	1	2	
	2.	Мебель для торговых организаций: назначение, классификация мебели. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.	2	3	
	3.	Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.	1	3	
	Практические занятия		3		
	2.	Выбор и расчёт мебели в торговых предприятиях.	3		
Тема 2. Весоизмерительное оборудование	Содержание	4			
	1.	Весоизмерительное оборудование: понятие, назначение. Классификация весоизмерительного оборудования,	2	3	

		предъявляемые требования.		
	3.	Правовая база метрологического обеспечения весоизмерительного оборудования. Порядок проведения государственного метрологического Контроля за средствами измерений.	2	2
	Практические занятия		3	
	1.	Выбор типов и расчёт необходимого количества весов для торговых организаций и предприятий.	3	
Тема 3. Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание		3	
	1.	Фасовочно-упаковочное оборудование: назначение, классификация.	2	2
	2.	Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.	1	2
Тема 4. Измельчительно-режущее оборудование	Содержание		4	
	3.	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Правила эксплуатации.	2	2
	4.	Машины для нарезания продуктов. Машины для распиливания продуктов. Машины для измельчения продуктов.	2	2
Тема 5. Подъёмно-транспортное оборудование	Содержание		4	
	6.	Подъёмно-транспортное оборудование: назначение, классификация, правила эксплуатации.	2	3
	7.	Основные виды подъёмно-транспортного оборудования для складских помещений магазинов.	1	2
	8.	Основные виды подъёмно-транспортного оборудования торговых залов крупных торговых центров.	1	2
	Практические занятия		3	
	1.	Выбор подъёмно-транспортного оборудования и расчёт потребности в нём.	3	
Тема 6. Холодильное оборудование	Содержание		4	
	1.	Торговое холодильное оборудование: назначение, классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное.	2	2
	2.	Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности.	2	3

	Практические занятия		5	
	1.	Определение холодопроизводительности холодильного агрегата.	3	
	2.	Устройство и принцип работы компрессионной холодильной машины.	2	
Тема 7. Контрольно-кассовые машины	Содержание		4	
	1.	Контрольно-кассовые машины: понятие, назначение, классификация. Требования, предъявляемые к ККМ.	2	2
	2.	Устройство и принцип действия контрольно-кассовых машин.	2	3
	Практические занятия		10	
	1.	Правовое регулирование порядка эксплуатации контрольно-кассовых машин.	2	
	2.	Эксплуатация контрольно-кассовых машин.	2	
	3.	Оформление кассовой документации.	3	
	4.	Определение необходимого количества рабочих мест контролёров-кассиров.	3	
Тема 8. Правовые и организационные основы охраны труда в торговле	Содержание		6	
	1.	Нормативно-правовая база охраны труда: понятие, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция РФ «Об основах охраны труда в РФ», Трудовой кодекс РФ (гл. 33 – 36). Основные нормы, Регламентируемые этими законами, сфера их применения.	2	2
	2.	Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства по охране труда.	2	2
	3.	Служба охраны труда в организациях. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника в области охраны труда в торговле.	2	2
Тема 9. Производственный травматизм и	Содержание		4	
	4.	Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний.	2	3

профессиональные заболевания		Несчастные случаи: понятие, классификация. Порядок расследования, документальное оформление и учёт несчастных случаев в организациях.	2	2
	Практические занятия		5	
	1.	Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Проведение различных видов инструктажей, оформление документации.	3	
	2.	Первая помощь при механических травмах (переломах, ушибах, вывихах и т.д.), при поражении холодильными агентами. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний.	2	
Тема 10. Условия труда и производственная санитария	Содержание		4	
	1.	Условия труда и их влияние на организм человека: понятие условий труда, производственной санитарии. Факторы, влияющие на условия труда в предприятиях, их виды. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников торговли. Специальная и форменная одежда в торговле.	2	2
	2.	Вредные производственные факторы: понятие, классификация, характеристика. Способы и средства защиты от вредных производственных факторов.	2	2
	Практические занятия		-	
Тема 11. Техника безопасности	Содержание		10	
	1.	Техника безопасности: понятие, назначение. Требования техники безопасности при проектировании и содержании организаций, к торгово-технологическим процессам, к организации рабочих мест.	2	2
	2.	Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.	2	3
	3.	Пожарная безопасность: понятие, последствия её несоблюдения. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности	2	3

		в предприятиях. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях. Средства пожаротушения и пожарной сигнализации.		
	5.	Типовые инструкции по охране труда.	4	3
	Практические занятия		5	
	1.	Организация первой помощи при поражении человека электрическим током.	2	
	2.	Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление. Огнетушители: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения.	2	
	3.	Техника безопасности при эксплуатации фасовочно-упаковочного, холодильного, измельчительно-режущего, подъёмно-транспортного оборудования, ККМ, инвентаря.	1	
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.03. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специализированной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчётов и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение стандартов, законов, правил.			42	3
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению. 2. Правила технического обслуживания измерительного оборудования. Порядок и правила поверки. 3. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. 4. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины и т.д.). Краткая характеристика, правила эксплуатации. 5. Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники, мониторы и теленаблюдение в крупных торговых организациях. 6. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли.				

<p>Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования (общее представление).</p> <p>7. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование.</p> <p>8. Права, назначение и функции инспекторов охраны труда. Государственные технические инспекции, их назначение и функции.</p> <p>9. Порядок возмещения работодателями вреда, причинённого здоровью работников в связи с несчастными случаями.</p> <p>10. Приборы для контроля и средства защиты от вредных производственных факторов, виды.</p> <p>11. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции.</p> <p>12. Особенности заземления переносных токоприёмников.</p> <p>13. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения.</p> <p>14. Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение.</p>		
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <p>1. Ознакомление с видами торгового оборудования и инвентаря, их устройством, правилами использования и ухода за ними, соблюдением правил охраны труда;</p> <p>2. Ознакомление с типом используемых контрольно-кассовых машин, правилами эксплуатации, подготовки и завершения работы на ККМ; ознакомление с реквизитами кассового чека;</p> <p>3. Овладение навыками нарезки, фасовки, взвешивания, упаковки товара, подсчёта стоимости, отпуска товара покупателю с использованием торгового оборудования и инвентаря;</p> <p>4. Знакомство с техникой безопасности условий труда, пожарной безопасности.</p>	24	3
Контрольная работа	2	
Дифференцированный зачет	2	
Всего	429	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда и кабинета информатики.

Оборудование учебных кабинетов и лаборатории:

- учебные места для обучающихся,
- рабочее место преподавателя,
- мультимедийный проектор,
- ноутбук,
- экран,
- учебная доска,
- наглядные учебные пособия по дисциплине,
- плакаты,
- дидактические средства обучения,
- персональный компьютер с выходом в интернет,
- магнитно-маркерная доска,
- принтер.

Программное обеспечение:

- Office Professional Plus 2016 Russian OLP NL AcademicEdition (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access), основание Акт предоставления прав № Tr035773 от 22 июля 2016 года, АО «СофтЛайн Трейд»
- Программа компьютерного тестирования знаний MyTestXPro – акт предоставления прав № IT168538 от 01.10.2013
- Google Chrome – Интернет-браузер. Свободное ПО // бессрочно
- Opera – Интернет-браузер. Свободное ПО // бессрочно
- Adobe Acrobat Reader DC – Программа просмотра файлов в формате PDF Свободное ПО // бессрочно
- 7-ZIP – архиватор. Свободное ПО // бессрочно

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО : [12+] / О.В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 272 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>
2. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Иванов Г.Г. — Москва : КноРус, 2021. — 222 с. — ISBN 978-5-406-02406-5. — URL: <https://book.ru/book/936103>
3. Андруш, В.Г. Охрана труда : учебник / В.Г. Андруш, Л.Т. Ткачёва, К.Д. Яшин. – Минск : РИПО, 2019. – 337 с. : ил., табл. – Режим доступа: по

подписке. –URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599889> –
Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-879-6.

Дополнительная литература:

4. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли: учебное пособие : [16+] / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. – Минск : РИПО, 2019. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599935>
5. Попов, Ю.П. Охрана труда: учебное пособие / Попов Ю.П., Колтунов В.В. — Москва: КноРус, 2019. — 222 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-06885-4. — URL: <https://book.ru/book/930571>
6. Дубровин, И.А. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие / Дубровин И.А. — Москва: КноРус, 2017. — 303 с. — ISBN 978-5-406-05329-4. — URL: <https://book.ru/book/919558>
7. Корж, В.А. Охрана труда: учебное пособие / Корж В.А., Фролов А.В. под общ. ред., Шевченко А.С. — Москва: КноРус, 2018. — 424 с. — ISBN 978-5-406-05986-9. — URL: <https://book.ru/book/926056>

Интернет-ресурсы:

1. Документы системы Гарант - Гарант: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
2. Консультант Плюс: справочно-правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
3. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
4. РОСКОДЕКС: российское законодательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskodeks.ru>
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" – <http://window.edu.ru/>
6. www.biblioclub.ru;
7. www.book.ru.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Реализация профессионального модуля может проходить независимо от других предметов.

Аттестация по итогам изучения профессионального модуля проводится с учётом результатов производственной практики, подтверждённых документами соответствующих организаций.

Завершается освоение междисциплинарного курса (промежуточный контроль) экзаменом или дифференцированным зачётом, освоение программы профессионального модуля – проведением экзамена (квалификационного).

Обязательным условием допуска студентов к производственной практике (по профилю специальности) является завершение теоретического обучения в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» с выполнением и защитой курсовой работы

Консультации для обучающихся предусматриваются в период изучения модуля в объёме, определённом учебным планом образовательного учреждения.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- грамотное составление договоров с деловыми партнерами, предъявление претензий и санкций	<i>Текущий контроль</i> в форме: оценка устного и письменного опросов; оценка результатов тестирования; оценка результатов практической работы; оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы (индивидуальное домашнее задание). <i>Промежуточная аттестация</i> в форме: экзамена, дифференцированного зачета, защиты курсовой работы
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- грамотное управление товарными потоками, четкая организация работы на складе	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- грамотная и своевременная приемка товаров по количеству и качеству	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- выбор и использование идентификационных признаков для определения вида, класса и типа торговой организации	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- качественное оказание торговых услуг	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- выбор и использование нормативной документации для сертификации услуг	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- своевременное принятие грамотных решений в торговой-сбытовой деятельности	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- грамотное применение статистических приемов и методов для решения практических задач в коммерческой деятельности	
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение	- качество рекомендаций, обеспечивающих рациональное перемещение товарных потоков	

материальных потоков.		
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность не только профессиональных компетенций, но и общих компетенций.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Оценка устного и письменного опросов. Оценка результатов тестирования. Оценка результатов практической работы. Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы (индивидуальное домашнее задание).
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	-выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации коммерческой деятельности, -оценка эффективности и качества выполнения	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективный поиск необходимой информации -использование различных источников, включая электронные	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-взаимодействие с обучающимися, преподавателями и с мастерами в ходе обучения	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация самостоятельных занятий при изучении дисциплины	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- выбор и использование необходимых законодательных и нормативных документов для решения профессиональных задач в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохранности товаров.	

