

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Самарской области  
«Алексеевское профессиональное училище»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБПОУ «Алексеевское  
профессиональное училище»

\_\_\_\_\_ Л.М. Глотова

«06» мая 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО - СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Авангард, 2020 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Организация-разработчик: ГБПОУ «Алексеевское профессиональное училище»

Разработчик:

Мастер производственного обучения – Разгоняева Анна Юрьевна

ОДОБРЕНО

Методической комиссией

Председатель

\_\_\_\_\_ /Зотова Н.В. /

«06» мая 2020 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>10</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>36</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>39</b>
<b>6. ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	<b>45</b>

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** **ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ** **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

## **1.1. Область применения программы**

Программа профессионального модуля (далее примерная программа) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупненной 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):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

**1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы:** модуль входит в общепрофессиональный учебный цикл.

**1.3. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

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

**иметь практический опыт:**

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

**уметь:**

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

- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать 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.

**1.4. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Всего **599 часов**, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 599 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 423 часа, в том числе:

лабораторных и практических занятий - 199 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 176 часов;

курсовых работ - 20 часов;  
учебная практика - 36 часов;  
производственная практика - 36 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование 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. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля <sup>[1]*</sup>	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 – ПК 1.10	МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	150	78	22		50			
	МДК.01.02. Организация торговли	269	179	69	20	90			
	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	108	72	36		36			
	Учебная практика	36						36	
	Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	<b>Всего:</b>	<b>599</b>	<b>423</b>	199	<b>20</b>	<b>176</b>		<b>36</b>	<b>72</b>

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности- 150 часов из них:</b> <b>Самостоятельная работа- 50 часов;</b> <b>Всего занятий -100 часа из них:</b> <b>теоретических – 78 часов;</b> <b>лабораторных и практических занятий- 22 часа.</b>		<b>78/22/50</b>	
		<b>1/0/2</b>	
<b>Тема 1. 1. Введение.</b>	<b>Содержание.</b> Предмет, цели и задачи дисциплины.	<b>1</b>	<b>1</b>
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы		
<b>Тема 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности.</b>		<b>6/2/3</b>	
	<b>Содержание</b> Коммерческая деятельность. Составные элементы коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности.	3	1
	<b>Практические занятия.</b> Практическое занятие №1 - №3. Составить схему: методы коммерческой деятельности.	3	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b> Сообщение на тему: «История развития коммерции в России». Сообщение на тему: «Развитие коммерческого	3	3

	предпринимательства в России». Сообщение на тему: Организация коммерческого предпринимательства в условиях рынка»		
		<b>8/2/3</b>	
<b>Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b> Субъекты коммерческой деятельности. Продавцы, посредники, потребители, их роль. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам. Цели деятельности, формы собственности, численность работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.	7	1
	<b>Контрольная работа №1.</b> «Субъекты коммерческой деятельности».	1	2
	<b>Практические занятия.</b>		
	Практическое занятие №1-2 Составить схему: Виды и характеристика организационно-правовых форм предприятий.	2	2
	<b>Самостоятельная работа</b>		
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли. Сообщение на тему: «Классификация субъектов по признакам. Цели деятельности, формы собственности, численность работающих».	4	3
<b>Тема 1.4. Государственное</b>		<b>10/1/4</b>	

<b>регулирование коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b> Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования. Уровни регулирования коммерческой деятельности. Федеральные законы. Нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	<b>10</b>	<b>1</b>
	<b>Практические занятия.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
	Практическое занятие №1 Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
Проработка конспекта занятия, учебной литературы Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность. Сообщение на тему: «Нормативные акты, регулирующие коммерческую деятельность»			
<b>Тема 1.5. Коммерческие службы организаций</b>	<b>Содержание</b>	<b>10/1/3</b>	
	Коммерческие службы организации: цели, задачи. Структура коммерческих служб организации. Взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации. Принципы построения организационных структур коммерческих служб. Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Должностная инструкция менеджера по продажам. Деловой этикет менеджера по продажам. Элементы делового этикета. Характеристика элементов делового этикета.	<b>10</b>	<b>1</b>

	<b>Практические занятия.</b>		
	Практическое занятие № 1 Разработка организационной структуры коммерческих служб.	1	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета (доклад), ответы на вопросы,	3	3
<b>Тема 1.6. Инфраструктура коммерческой деятельности.</b>		<b>10/2/3</b>	
	<b>Содержание</b> Инфраструктура коммерческой деятельности. Понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности. Правила проведения выставок. Оптовые ярмарки. Особенности работы товарной биржи. Аукционы. Конкурсы (тендеры). Биржевая торговля в условиях рынка. Организация продажи товаров на оптовых рынках.	10	1
	<b>Практические занятия.</b>		
	Практическое занятие № 1 Документальное оформление аукционов, конкурсов. Практическое занятие № 2 Составить таблицу: Мелкооптовые магазины-склады.	2	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа», Сообщение на тему: «Значение мелкооптовых магазинов-складов, организация работы мелкооптовых магазинов-складов».	3	3

Тема 1.7. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.		12/2/3	
<b>Организация хозяйственных связей.</b>	<p><b>Содержание</b>  Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности. Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. Организация закупки товаров торговыми предприятиями. Этапы закупочной работы, их характеристика.  Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание. Порядок заключения и расторжения договоров и контроль за выполнением.  Права и обязанности продавца по договору купли- продажи. Права и обязанности покупателя по договору купли- продажи.  Гражданский Кодекс РФ о порядке заключения договорных обязательств.  Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.</p>	11	1
	<b>Контрольная работа</b> «Организация хозяйственных связей»	1	3
	<b>Практические занятия.</b>		
	Практическое занятие № 1 Составление таблицы: организация закупки товаров торговыми предприятиями. Практическое занятие № 2 Составить схему: заключение договоров и контроль их выполнения.	2	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		
	Сообщение на тему: -«Формы товародвижения», -« Порядок заключения договорных обязательств», -«Хозяйственные связи»	3	3

<b>Тема 1.8. Коммерческие договорные обязательства</b>		<b>2/1/4</b>	
	<b>Содержание</b> Понятие и сущность обязательственных договорных отношений в коммерции.	2	1
	<b>Практические занятия.</b>	1	2
	Практическое занятие № 1 Заполнить таблицу: продажа недвижимости и предприятия.		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	4	1
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Сообщение на тему: Основные обязанности и права арендодателя и арендатора. Ответы на вопросы		
		<b>2/1/3</b>	
<b>Тема 1.9. Коммерческие поручительские отношения и обязательства</b>	<b>Содержание</b> Организационно- правовые отношения коммерческого поручения.	2	1
	<b>Практические занятия.</b>	1	2
	Практическое занятие № 1 Заполнение документов: форма коммерческих поручительских отношений.		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	3	3
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Сообщение на тему: «Основные положения и роль поручительства в коммерции» Решение тестов		



		<b>1/1/4</b>	
<b>Тема 1.10. Организация расчетов в коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b> Общие положения о коммерческих расчетах.	1	1
	<b>Практические занятия.</b>	1	2
	Практическое занятие № 1 Составить схему: организация расчетов в коммерческой деятельности .		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	4	3
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы. Сообщения: организация расчетов в коммерческой деятельности		
<b>Тема 1.11. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности</b>		<b>2/1/4</b>	
	<b>Содержание</b> Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. <b>Контрольная работа</b>	2	1
	<b>Практическое занятие.</b> Практическое занятие № 1 Составление договоров на перевозку товаров.	1	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	4	3
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы, Сообщение на тему: - «Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом», - « Особенности перевозки товаров железнодорожным		

	транспортом», Ответы на вопросы		
<b>Тема 1.12. Тарные операции в торговле.</b>		<b>2/1/3</b>	
	<b>Содержание</b> Тара и упаковка: понятие, назначение. Изучение маркировки на транспортной таре.	2	1
	<b>Практические занятия.</b>	1	2
	Практическое занятие № 1 Составить таблицу: Классификация тары.		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		
Проработка конспекта занятия, учебной литературы. Сообщение на тему: «Классификация тары» Ответы на вопросы.	3	3	
<b>Тема 1.13. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</b>		<b>2/1/3</b>	
	<b>Содержание</b> Товарные знаки и знаки обслуживания: понятия, назначение, виды.	1	1
	<b>Практические занятия.</b>		
	Практическое занятие № 1 Составить схему: информационные ресурсы .	1	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		
Проработка конспекта занятия, учебной литературы. Сообщение на тему: «Товарные знаки и знаки обслуживания». Ответы на вопросы.	3	3	

	<b>Контрольная работа</b> «Информационное обеспечение коммерческой деятельности»	1	3
<b>Тема 1.14. Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции. Предпринимательские риски и успех.</b>		<b>2/2/3</b>	
	<b>Содержание</b> Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли.	2	1
	<b>Практические занятия.</b>		
	Практическое занятие № 1-2 Составить схему: инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы.	2	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		
Проработка конспекта занятия, учебной литературы. Сообщение на тему: - «Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности», - «Причины возникновения коммерческих рисков». Ответы на вопросы	3	3	
		<b>4/2/1</b>	
<b>Тема 1.15. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном</b>	<b>Содержание</b> Понятие услуг, их отличие от товаров. Специфика коммерции услуг.	4	1
	<b>Практические занятия.</b>	2	2

<b>питании</b>	Практическое занятие № 1 Сделать таблицу: Классификация услуг. Коммерческая деятельность в общественном питании.		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	1	3
	Сообщение на тему: «Специфика коммерции услуг».		
		<b>4/2/1</b>	
<b>Тема 1.16 Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий.</b>	<b>Содержание</b> Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.	2	1
	<b>Практическое занятие.</b>	2	2
	Практическое занятие № 1 Составить схему: Организационные структуры торговых предприятий. Функции структуры аппарата управления торговых предприятий.		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	1	3
Проработка конспекта занятия, учебной литературы			
	<b>Контрольная работа «Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий»</b>	1	3
	<b>Дифференцированный зачет</b>	1	

<b>МДК 01.02 Организация торговли (1С Предприятие)</b> <b>Всего – 269 часов, из них:</b>	90/69/90	
---	----------	--

<p><b>самостоятельная работа- 90 часов;</b>  <b>всего занятий- 179 часов, из них:</b>  <b>теоретических – 90 часов;</b>  <b>лабораторных и практических занятий- 69 часов;</b>  <b>курсовые работы – 20 часов.</b></p>			
		14/0/16	
<p><b>Тема 2.1.</b>  <b>Торговля –</b>  <b>отрасль</b>  <b>экономики, её</b>  <b>характеристика</b>  <b>и связь с</b>  <b>другими</b>  <b>отраслями.</b></p>	<p><b>Содержание</b>  Торговля как отрасль экономики. Сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка. Виды торговли. Экономическое значение торговли. Социальное значение торговли. Особенности торговой отрасли. Состояние развития торговли. Перспективы развития торговли в России. Термины и определения торговли.</p>	14	1
	<p><b>Самостоятельная работа обучающегося</b></p>		
	<p>Проработка конспекта занятия, учебной литературы  Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения. работа с основной и дополнительной литературой, интернет ресурсами. История развития торговли работа с основной и дополнительной литературой, интернет ресурсами. Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.</p>	16	3
		20/16/14	

<b>Тема 2.2. Организация розничной торговой сети.</b>	<b>Содержание</b> Понятие торговой организации. Задачи и функции торговой организации. Розничная торговая сеть. Понятие и виды сети. Показатели качества розничной торговой сети. Характеристика магазинов различных типов. Современные типы магазинов в России. Типы магазинов за рубежом. Принципы размещения магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. Правила и виды в магазинах. Торговые здания, их классификация. Основные функциональные группы помещений магазина. Рациональное распределение площади между отделами. Торговый зал-основное помещение магазина. Планировка магазина.	20	1
	<b>Практические занятия.</b>		
	Практическое занятие № 1-2 Оформить документы по коммерческой и некоммерческой организации. Практическое занятие № 3-4 Решить задачи: розничная торговля. Практическое занятие № 5-6 Произвести расчеты в таблице: мерчандайзинговый подход. Практическое занятие № 7-8 Составить схему: принципы, правила и виды размещения магазинов. Практическое занятие № 9-12 Заполнить таблицу: показатели рационального использования площади торгового зала. Практическое занятие № 13-14 Составить схему: Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Практическое занятие № 15-16 Составить таблицу: Санитарно-гигиенический режим.	16	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	14	3

	<p>Проработка конспекта занятия, учебной литературы.</p> <p>Сообщение на тему:</p> <p>-«Современные типы магазинов в России и за рубежом»,</p> <p>- «Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам».</p>		
		18/14/12	
<p><b>Тема 2.3.</b></p> <p><b>Тарные операции в торговле</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли. Структура и содержание предприятия. Основные операции торгово-технологического процесса в магазинах.</p> <p>Организация приемки товаров в магазине. Нормативные и сопроводительные документы. Процесс приемки сопроводительных документов. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Порядок приемки товаров, доставляемых в таре-оборудовании.</p> <p>Условия хранения товаров в магазине. Режимы хранения и их характеристика. Хранение продовольственных и непродовольственных товаров. Организация подготовки товаров к продаже. Содержание операций. Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп.</p>	17	1
	<p><b>Практическое занятие.</b></p> <p>Практическое занятие № 1-4 Составить таблицу: Обеспечение товародвижения и приемка товаров по количеству и качеству.</p> <p>Практическое занятие № 5-6 Составление документов удостоверяющие заключение договора хранения.</p> <p>Практическое занятие № 7-14 Решение задач.</p>	14	2
	<p><b>Самостоятельная работа обучающегося</b></p>		
	<p>Проработка конспекта занятия, учебной литературы</p> <p>Сообщение на тему:</p>	12	3

	- «Оформление сопроводительных документов регулирующие процесс приемки товаров», - « Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине». Ответить на вопросы		
	<b>Контрольная работа на тему:</b> «Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале».	1	3
		16/10/16	
<b>Тема 2.4 Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.</b>	<b>Содержание</b> Формы продажи товаров. Краткая характеристика продажи товаров. Технология продажи товаров при различных формах. Услуги розничной торговли. понятие, виды розничной торговли. Назначение, требования к розничной торговли. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания. Основные элементы процесса продажи.	16	1
	<b>Практическое занятие.</b>		
	Практическое занятие № 1-4 применение правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли. Практическое занятие № 5-8 Решение задач. Практическое занятие № 9-10 Составление схем и таблиц: Формы продажи товаров.	10	2
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		
	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Сообщение на тему: «Правила продажи товаров дистанционным способом». Ответить на вопросы	16	3
		12/12/16	



<b>Тема 2.5. Организация оптовой торговли.</b>	<b>Содержание</b> Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. Склады – основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада.	12	1
	<b>Практические занятия.</b>	12	2
	Практическое занятие № 1-4 Составить схему услуг оптовой торговли. Практическое занятие № 5-6 Заполнение таблицы к требованиям технологического решения товарных складов. Практическое занятие № 7-8 Решение задач на тему: оптовая торговля. Практическое занятие № 9-10 Составить план: основные группы помещений склада. Практическое занятие № 11-12 Составление схемы: классификация складов.		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>	16	3
Проработка конспекта занятия, учебной литературы Сообщение на тему: «Складской учет товаров». Ответить на вопросы.			
		10/17/16	
<b>Тема 2.6. Технология товародвижения на складе.</b>	<b>Содержание</b> Технология товародвижения на складе. Складской технологический процесс, его структура. Организация и технология поступления и особенности приемки товаров на складе. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов. Уход за товарами при хранении. Технология отпуска товаров со склада.	9	1
	<b>Практические занятия.</b>		

<p>Практическое занятие № 1-4 Разработка должностной инструкции менеджера по продажам.</p> <p>Практическое занятие № 5-8 Разработка должностной инструкции.</p> <p>Практическое занятие № 9-12 Заполнение документов: приемки товаров от органов железнодорожного транспорта, результатов приемки товаров на складе.</p> <p>Практическое занятие № 13-17 Составление таблиц: Установление оптимальных размеров товарных запасов. Организация отпуска товаров со склада</p>		17	2
<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>			
<p>Проработка конспекта занятия, учебной литературы</p> <p>Сообщение на тему: «Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение». Ответить на вопросы.</p>		16	3
<p><b>Контрольная работа на тему:</b> «Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения».</p>		1	3
<b>Курсовые работы</b>	Содержание		
1	Выдача тем курсовой работы. Подбор литературы. Составление плана работы		
2	Ведение		
3	Обзор учебно-методической и справочной литературы по теме работы		
4	Раскрытие сущности категорий, определяющих проблему курсовой работы		
5	Характеристика конкретного торгового предприятия		
6	Оценка основных показателей деятельности торгового предприятия		

	7	Оценка торговой деятельности организации		
	8	Направления совершенствования торговой деятельности организации		
	9	Заключение		
	10	Оформление работы		
	11	<p>Самостоятельная работа обучающихся:  Работа с нормативно-справочной литературой по теме исследования  Выполнение анализа изученности темы курсовой работы в учебно-практической литературе и периодических изданиях  <u>Оформление расчетов и разделов курсовой работы на ПК</u>  Тематика курсовых работ:</p>		
		1. Состояние и перспективы развития торговли в условиях рынка		
		2. Организация торговой деятельности предприятия		
		3. Государственное регулирование торговой деятельности		
		4. Организация работы торговли		
		5. Защита прав потребителей		
		6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации)		
		7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации)		
		8. Организация складского хозяйства предприятий		
		9. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение		
		10. Виды торговой деятельности		
		11. Организация хозяйственных связей		
		12. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями		
		13. Биржевая торговля		
		14. Технологический цикл товародвижения		
		15. Инновационные методы коммерческой деятельности		

	16. Инфраструктура торговой деятельности		
	17. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта		
	18. Управление торговыми сделками		
	19. Организационно-правовые формы предприятий		
	20. Формы партнерских связей в торговле		
	21. Коммерческие договоры по торговле		
	22. Условия осуществления коммерческой деятельности		
	23. Транспортное обеспечение		
	24. Управление товарными запасами		
	25. Предпринимательские риски и успех		
	26. Организация работы торговой деятельности		
	27. Торговля и ее защита		
Курсовая работа выполняется в процессе изучения МДК 01.02			
<b>Экзамен квалификационный</b>			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда Всего -108 часов из них: самостоятельная работа- 36 часов; Всего занятий- 72 часов; Теоретических – 36 часов Лабораторных и практических занятий- 36 часов;		36/36/36	

<b>Тема 3.1.</b>	<b>Управление охраной труда.</b>	4/2/3	
	<b>Содержание.</b> Содержание дисциплины, структура курса. Социально-экономическое и техническое значение охраны труда (ОТ). Производственный травматизм и профзаболевания, причины возникновения. Эффективность мероприятий по охране труда.	4	1
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1 Составление акта по форме Н-1. Практическое занятие № 2 Оформление документов о расследовании несчастного случая на производстве.	2	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Работа с едиными нормативными актами по охране труда.	3	3
<b>Тема 3.2.</b>	<b>Негативные производственные факторы.</b>	3/4/3	
	<b>Содержание</b> Характеристика опасных и вредных факторов производственной среды. Потенциальная опасность производственных процессов и технических средств. Бактериологические и химические факторы.	3	1
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1-2 Составление таблицы: влияние на человека негативных производственных факторов. Комплексные действия при возникновении взрывов и пожаров. Практическое занятие № 3-4 Составление схемы: нарушение герметичности систем, находящихся под давлением, при авариях и катастрофах.	4	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Составление таблицы «Классификация вредных производственных факторов». Опасные факторы на производствах с применением ядовитых веществ, при	3	3

	изготовление продовольственных товаров, при транспортировании, хранении и эксплуатации различных видов продукции (в том числе средств измерений).		
<b>Тема 3.3.</b>	<b>Создание комфортных условий труда на предприятиях торговой отрасли.</b>	2/6/4	
	<b>Содержание.</b> Общие требования к безопасности технических систем и рабочих мест на торговом предприятии. Нормирование показателей безопасности.	2	1
	<b>Практические занятия.</b> Практическое занятие № 1 Определить параметров микроклимата и освещенность на рабочем месте. Практическое занятие № 2 Расчет освещения рабочей зоны и рабочего места. Практическое занятие № 3-4 Составить схему: характеристика освещения и световой среды. Виды освещения и его нормирование. Практическое занятие № 5-6 Искусственные источники света и светильники. Расчет освещения.	6	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Реферат на тему: «Обеспечение комфортных климатических условий в рабочей зоне» (в торговом зале, в складских помещениях, в лаборатории)	4	3
<b>Тема 3.4.</b>	<b>Электробезопасность</b>	4/4/3	
	<b>Содержание.</b> Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Обеспечение электробезопасности. Технические средства защиты от поражения электрическим током. Правила охраны труда при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.	4	1
	<b>Практические занятия.</b> Практическое занятие № 1-3 Составление плана: организация рабочего места с соблюдением правил электробезопасности. Практическое занятие № 4 Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.	4	2
	<b>Самостоятельные работы</b>	3	3

	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Сообщение на тему: «Доврачебная помощь пострадавшим от несчастных случаев».		
<b>Тема 3.5.</b>	<b>Пожарная безопасность.</b>	4/4/5	
	<b>Содержание.</b> Пожарная опасность веществ и производств. Основные причины пожаров и взрывов. Огнегасительные вещества и средства пожаротушения. Обеспечение пожарной безопасности технологических процессов и оборудования.	4	1
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1 Изучение устройства и овладение приёмами эксплуатации средств тушения пожаров. Практическое занятие № 2 Изучение пожарной сигнализации и связи, использование противопожарной техники. Практическое занятие № 3 Способы оказания первой помощи пострадавшим. Практическое занятие № 4 Составить схему: средства индивидуальной защиты.	4	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Реферат на тему: «Виды ручных огнетушителей». Изучение правил эвакуации в случае пожара.	5	3
<b>Тема 3.6</b>	<b>Значение технического оснащения торговой отрасли.</b>	3/2/4	
	<b>Содержание</b> Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания. Значение научно-технического прогресса в современной торговле. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.	3	1
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1 Составление плана: безопасности оборудования. Практическое занятие № 2 Составление таблицы: автоматизация торгово-технологического процесса.	2	2
	<b>Самостоятельные работы</b>	4	3

	Проработка конспекта занятия, учебной литературы Решение тестов		
<b>Тема 3.7</b>	<b>Немеханическое оборудование торговых организаций.</b>	4/2/4	
	<b>Содержание</b> Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Виды, назначение и особенности отдельных видов инвентаря для торговых организаций.	4	1
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1-2 Составление схем размещения мебели в торговых залах и складах магазина. Торговый инвентарь: назначение и классификация.	2	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Решение тестов	4	3
<b>Тема 3.8.</b>	<b>Измерительное оборудование.</b>	3/2/2	
	<b>Содержание</b> Измерительное оборудование: понятие, назначение. Классификация измерительного оборудования, требования, предъявляемые к нему. Меры массы, меры объёма, меры длины.	3	1
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1 Заполнить таблицу: Весоизмерительное оборудование. Практическое занятие № 2 Отработка умений эксплуатации весов: электронных настольных.	2	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Составление схемы подготовки весов к взвешиванию: по уровню, по выставлению стрелки весов на «0», по колебательным движениям стрелки весов.	2	3
<b>Тема 3.9.</b>	<b>Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования.</b>	2/2/2	
	<b>Содержание</b>	2	1



	Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль за средствами измерений.		
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1 Составить таблицу: государственный метрологический контроль за средствами измерений. Практическое занятие № 2 Составить схему: Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования.	2	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Ответить на вопросы.	2	3
<b>Тема 3.10.</b>	<b>Механическое оборудование.</b>	2/2/2	
	<b>Содержание</b> Фасовочно-упаковочное оборудование. Измельчительно-режущее оборудование.	2	1
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие № 1 Составить схему: Оборудование для маркировки упакованных товаров. Практическое занятие № 2 Составить таблицу: Режущие и измельчительные машины.	2	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы. Сообщение на тему: -«Грузоподъёмные машины и механизмы», - «Подъёмно-транспортное оборудование».	2	3
<b>Тема 3.11.</b>	<b>Технологическое оборудование.</b>	3/2/2	
	<b>Содержание</b> Торговое холодильное оборудование. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащений холодильным оборудованием.	3	1
	<b>Практические занятия.</b> Практическое занятие № 1 Разработка таблицы по классификации торговых	2	2

	автоматов. Практическое занятие № 2 Расчёт потребности в защитных этикетках в учебном магазине.		
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Зарисовка схемы устройства компрессионной холодильной машины.	2	3
<b>Тема 3.12.</b>	<b>Контрольно-кассовые машины.</b>	2/4/2	
	<b>Содержание</b> Значение измерительного оборудования для торговли. Классификация видов и индексация весов.	2	1
	<b>Практические занятия.</b> Практическое занятие № 1-2 Составить таблицу: Электронные ККМ. Практическое занятие № 3 – 4 Составить схему: Основные этапы эксплуатации ККМ.	4	2
	<b>Самостоятельные работы</b> Проработка конспекта занятия, учебной литературы Сообщение на тему: «Кассовые терминалы современных торговых предприятий».	2	3
	<b>Дифференцированный зачет</b>	1	
	<b>Учебная практика</b>	36	
	<b>Виды работ:</b>		
	Документальное оформление коммерческих операций в торговле.	12	
	Установление типа и вида организаций торговли. Приёмка товаров по количеству и качеству. Оказание услуг розничной торговли с соблюдением. Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.	12	
	Подготовка к работе и отработка навыков работы на торгово-технологическом оборудовании с применением правил охраны труда и техники безопасности.	10	
	Дифференцированный зачет	2	
	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	36	

	<b>Виды работ:</b>		
	Цели и задачи практики, инструктаж по технике безопасности и противопожарной безопасности, организационные вопросы	2	
	Заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкции	2	
	Установление контактов с деловыми партнерами	2	
	Применение логистической системы, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков	2	
	Идентификация вида, класса и типа организации розничной и оптовой торговли	2	
	Работа по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	2	
	Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности. Определение статистических величин, показателей вариации и индексов	2	
	Приемка товаров по количеству и качеству	2	
	Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения	2	
	Управление на своем участке работы товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	2	
	Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	2	
	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и оформление технологической документации	2	
	<b>Дифференцированный зачет</b>		
	<b>Итоговая аттестация проводится в форме квалификационного экзамена.</b>		

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 ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и логистики

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя (стол, компьютер);
- комплект бланков коммерческих документов;
- комплект учебно-методической документации;

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением, мультимедийный проектор.

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

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

Основные источники:

1. Э.В. Минко. А.Э. Минко. Основы коммерции /учебное пособие.- М., 2017
2. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности [Текст]. - М.: Издательский центр "Академия", 2012. - 272 с. - ISBN 978-5-7695-9241-6. ББК 65.05я723 Инв.ном. 52594.
3. Парфентьева Т.Р., Миронова Н.Б., Петухова А.А., Филиппова Н.М. Оборудование торговых предприятий, учебник- М.: изд. «ПрофОбрИздат», 2017- 126 с.
4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий, учебник- М.: изд. Корпорация «Дашков и К», 2018- 512 с.

Дополнительная литература:

1. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие Беляевский И. К. Евразийский открытый институт • 2011 год • 272 страницы
2. Организация коммерческой деятельности: учебник Памбухчиянц О. В. Дашков и Ко • 2016 год • 272 страницы
3. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник Памбухчиянц О. В., Дашков Л. П. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» • 2017 год • 400 страниц

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

Освоение ПМ Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и обеспечение сохраняемости товаров производится в соответствии с учебным планом по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и календарным графиком, утвержденным директором училища.

Образовательный процесс организуется строго в соответствии с расписанием занятий.

Изучение теоретического материала может проводиться как в каждой группе, так и для нескольких групп (в случае совпадения изучаемых тем).

При проведении практических занятий (ПЗ) может проводиться деление группы студентов на подгруппы, численностью не более 10 человек.

В процессе освоения ПМ предполагается проведение текущего контроля знаний, умений студентов. Сдача текущего контроля является обязательной для всех обучающихся. Результатом освоения ПМ выступают сформированность ПК, оценка которых осуществляется во время сдачи квалификационного экзамена.

С целью оказания помощи студентам при освоении теоретического и практического материала, выполнения самостоятельной работы разрабатываются учебно-методические рекомендации.

С целью методического обеспечения прохождения учебной и/или производственной практики, выполнения курсового проекта/курсовой работы разрабатываются методические рекомендации для студентов.

При освоении ПМ каждым преподавателем проводятся консультации. График проведения консультаций вывешивается на информационном стенде в начале каждого месяца.

При выполнении курсовой работы проводятся как групповые аудиторные консультации, так и индивидуальные. Порядок организации и выполнения курсового проектирования определен в Положении «Об организации выполнения и защиты курсовой работы (проекта)».

Условием допуска к квалификационному экзамену является успешное освоение всех структурных единиц профессионального модуля: МДК, производственной практики.

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

Реализация профессионального модуля обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее профессиональное образование, соответствующее модулю ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью и специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального модуля.

Преподаватели проходят повышение квалификации, в том числе в форме стажировки в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

## 5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>ОПОР 1.1.1. Демонстрирует умения в установлении коммерческих связей в соответствии с деловым этикетом; ОПОР 1.1.2. Заключает договора и контролирует их выполнение в соответствии с требованиями НПА; ОПОР 1.1.2. Оформляет претензии и предъявляет санкции в соответствии с требованиями НПА.</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>ОПОР 1.2.1. Анализирует и контролирует товарные запасы в соответствии с ГОСТ; ОПОР 1.2.2. Организовывает процесс товародвижения, работу склада в соответствии с ГОСТ; ОПОР 1.2.3. Обеспечивает правильное размещение товаров на хранение в соответствии с ГОСТ.</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>ОПОР 1.3.1. Демонстрирует умения приемки товаров по количеству и качеству и обосновывает правильность приема согласно нормативной документации</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения</p>



		<p>практических работ;</p> <p>- дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>ОПОР 1.4.1. Обосновывает правильность установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли в соответствии с ГОСТ</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий;</p> <p>- оценка устных и письменных ответов;</p> <p>- наблюдение и оценка выполнения практических работ;</p> <p>- дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>ОПОР 1.5.1. Оказывает услуги розничной и оптовой торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации торговли.</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий;</p> <p>- оценка устных и письменных ответов;</p> <p>- наблюдение и оценка выполнения практических работ;</p> <p>- дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>ОПОР 1.6.1. Демонстрирует умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг в соответствии с требованиями НПА.</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий;</p> <p>- оценка устных и письменных ответов;</p> <p>- наблюдение и оценка выполнения практических работ;</p> <p>- дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы</p>	<p>ОПОР 1.7.1. Использует в коммерческой деятельности методы, средства и</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий;</p> <p>- оценка устных и</p>

<p>средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>приемы менеджмента в соответствии с деловым этикетом; ОПОР 1.7.2. Соблюдает профессиональную этику и правила делового этикета в процессе делового общения в соответствии с деловым этикетом.</p>	<p>письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>ОПОР 1.8.1. Обосновывает выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач; ОПОР 1.8.2. Уметет определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>ОПОР 1.9.1. Применяет логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; ОПОР 1.9.2. Управляет логистическими процессами организации в соответствии с ГОСТ.</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; - дифференцированный зачет по МДК;</p>
<p>ПК -1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.</p>	<p>ОПОР 1.10.1. Правильно использует торгово-технологическое оборудование в процессе и управления торгово-сбытовой деятельностью предприятия с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации</p>	<p>- оценка выполнения тестовых заданий; - оценка устных и письменных ответов; - наблюдение и оценка выполнения практических работ; -</p>

	торговли.	дифференцированный зачет по МДК;
--	-----------	----------------------------------

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.	ОПОР 1.1 Понимает область своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии; ОПОР 1.2 Ставит цели и выбирает пути их достижения; ОПОР 1.3 Демонстрирует способность к обобщению, анализу, восприятию информации.	- Наблюдение 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.	ОПОР 2.1 Эффективно организывает собственную деятельность.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	ОПОР 3.1 Определяет сущность рисков в торговом деле, критерии оценки; ОПОР 3.2 Распознает и оценивает опасности; ОПОР 3.3 Грамотно использует навыки предотвращения опасности.	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для	ОПОР 4.1 Использует методы сбора, хранения, обработки и оценки информации; ОПОР 4.2 Осуществляет сбор, хранение, обработку и оценку информации;	- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной

<p>эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.</p>	<p>ОПОР 4.3 Грамотно использует основные методы и средства получения, хранения, переработки информации.</p>	<p>программы - Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>ОПОР 6.1 Применяет средства установления контакта; ОПОР 6.2 Проявляет организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину; ОПОР 6.3 Демонстрирует приемы эффективного общения.</p>	<p>- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>ОПОР 7.1 Применяет формы и методы проведения коммерческой работы; ОПОР 7.2 Ставит цели, мотивирует свою деятельность и деятельность подчиненных; ОПОР 7.3 Использует навыки публичной и научной речи.</p>	<p>- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>ОПОР 2.12.1 Демонстрирует навыки работы с нормативными документами при выполнении практических работ и заданий учебной практики; ОПОР 2.12.2 Соблюдает действующее в ходе составления документов, обеспечивающих экономическую и маркетинговую деятельность; ОПОР 2.12.3 Ссылается на законодательные акты при выполнении самостоятельных и практических работ.</p>	<p>- Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

к рабочей программе учебной дисциплины

Лист дополнений и изменений, внесенных в программу

№ изменения, дата внесения; № страницы с изменением	
<b>БЫЛО</b>	<b>СТАЛО</b>
<i>Основание:</i>	
<i>Подпись лица, внесшего изменения</i>	