**Приложение**

к ОПОП по специальности

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Саратовской области «Марксовский политехнический колледж»**

**Рабочая ПРОГРАММа ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

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

программы подготовки специалистов среднего звена

социально – экономического профиля

на базе основного общего образования

очной формы обучения

**г. Маркс**

**2018 г.**

|  |  |
| --- | --- |
| **УТВЕРЖДАЮ**  Директор ГАПОУ СО «МПК»  *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* /А.В. Шаталин/   «05» декабря 2018 г. | Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.01 организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** разработана  в соответствии с требованиями  ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 г. № 539, Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) |

|  |  |
| --- | --- |
| **ОДОБРЕНО** на заседании  цикловой методической комиссии информационных технологий и социально-экономических дисциплин  Протокол № 4, от 23 ноября 2018 г.  Председатель  *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* /Н.В. Марьясова/ | **ОДОБРЕНО**Методическим советом  ГАПОУ СО «Марксовский политехнический  колледж»  Протокол № 3 от 03 декабря 2018 г.  Председатель  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гостева И.Ю. |

|  |  |
| --- | --- |
| Составитель(и) (автор):  Рецензенты: | Тихонова Т.И. преподаватель специальных дисциплин ГАПОУ СО «МПК» |
| **Рецензенты:**  Внутренний | И.Ю.Гостева – методист ГАПОУ СО «Марксовский политехнический колледж» |
| Внешний | Сергеева Р.Х., ФГОУ СПО «Марксовский сельскохозяйственный техникум», преподаватель социально-экономических дисциплин, высшей квалификационной категории |

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | стр.  4 |
| **2. результаты освоения ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | 8 |
| **3. СТРУКТУРА и ПРИМЕРНОЕ содержание профессионального модуля** | 9 |
| **4 условия реализации ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** | 24 |
| **5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)** | 26 |

**1. паспорт РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

* 1. **Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида деятельности 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 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

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

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

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

ПК1.10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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

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

**иметь практический опыт:**

приемки товаров по количеству и качеству;

составления договоров;

установления коммерческих связей;

соблюдения правил торговли;

выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, 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 нормативных правовых актов, 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.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

всего – 531 час, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 330 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 184 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 165 часов;

учебной практики – 36 часов.

производственной практики – 36 часов

**2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**,** в том числе профессиональными и общими 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[[1]](#footnote-1)\*** | **Всего часов** | **Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)** | | | | | **Практика** | |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося** | | | **Самостоятельная работа обучающегося** | | **Учебная,**  часов | **Производственная (по профилю специальности),**  часов |
| **Всего,**  часов | **в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,**  часов | **в т.ч., курсовая работа (проект),**  часов | **Всего,**  часов | **в т.ч., курсовая работа (проект),**  часов |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| ПК 1.1.-1.10. | Раздел 1  МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности | 150 | 100 | 50 | - | 50 |  |  |  |
| ПК 1.1.-1.10. | Раздел 2  МДК 01.02. Организация торговли | 195 | 130 | 46 | - | 65 | 0 |  |  |
| ПК 1.1.-1.10. | Раздел 3  МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда | 150 | 100 | 50 |  | 50 |  |  |  |
|  | Учебная практика | 36 |  |  |  |  |  | 36 |  |
| Производственная практика (по профилю специальности), часов | 36 |  |  |  |  |  | 36 |  |
|  | Итого: | 531 | 330 | 146 |  | 165 |  | 72 |  |

**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 работа (проект)** | | | **Объем часов** | **Уровень освоения** | |
| 1 | | | 2 | | | 3 | 4 | |
| Раздел 1. Организация коммерческой деятельности | | | | | | **150** |  | |
| МДК .01.01 Организация коммерческой деятельности | | | | | | **150** |  | |
| **Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле** | | | **Содержание** | | | **28** |  | |
| 1. | | Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов | 2 | 1,2 | |
| 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 | 3 | |
| 2. | | Государственное регулирование торговой деятельности в РФ (работа с законодательными и нормативными документами). | 2 | 3 | |
| 3. | | Изучение видов коммерческой информации | 2 | 3 | |
| **Самостоятельная работа** | | | **14** |  | |
| 1 | | Подготовить презентацию на тему : «История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.» | 2 | 3 | |
| 2 | | Особенности развития коммерческой деятельности в РФ. | 2 | 3 | |
| 3 | | Особенности развития коммерческой деятельности в Саратовской области. | 2 | 3 | |
| 4 | | Малый бизнес Саратовской области: состояние и перспективы развития торговых фирм. | 2 | 3 | |
| 5 | | Организация продажи товаров на товарных биржах. | 2 | 3 | |
| 6 | | Организация торговли на аукционах. | 2 | 3 | |
| 7 | | Организация закупок товаров на оптовых ярмарках | 2 | 3 | |
| **Тема 1.2. Договоры в коммерческой деятельности** | | | **Содержание** | | | **18** | 2 | |
| 5. | | Виды договоров, применяемых в торговле | 2 | 2 | |
| 6. | | Порядок заключения, изменения и расторжения договоров | 2 | 2 | |
| 7. | | Ответственность сторон за нарушение условий договора. | 2 | 2 | |
| **Практические занятия** | | | **2** |  | |
| 4. | | Основы коммерческой деятельности | 2 | 3 | |
| **Самостоятельная работа** | | | **10** | 3 | |
| 8 | | Инновации в розничной (оптовой) торговле | 2 | 3 | |
| 9 | | Изучение законодательных актов и нормативной документации | 2 | 3 | |
| 10 | | Реферат на тему : Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. | 2 | 3 | |
| 11 | | Изучение законодательных актов и нормативной документации. | 2 | 3 | |
| 12 | | Сообщение на тему : «Договоры в коммерческой деятельности» | 2 | 3 | |
| Тема 1.3. **Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров** | | | **Содержание** | | | **6** |  | |
| 8. | | Сущность и значение закупочной работы | 2 | 2 | |
| 9. | | Организация закупок товаров на биржах, аукционах, оптовых ярмарках | 2 | 2 | |
| **Практические занятия** | | | 2 |  | |
| 5. | | Изучение структуры и содержания договоров поставки | 2 | 3 | |
| Тема 1.4. **Коммерческая работа по оптовой продаже товаров** | | | **Содержание** | | | 8 |  | |
| 10. | | Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. | 2 | 2 | |
| 11. | | Организация продажи товаров на оптовых рынках, в магазинах кеш-энд-керри | 2 | 2 | |
| 12. | | Формы и методы оптовой продажи товаров | 2 | 2 | |
| **Практические занятия** | | | **2** | 3 | |
| 6. | | Изучение структуры и содержания договоров купли-продажи | 2 | 3 | |
| Тема 1.5. **Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли** | | | **Содержание** | | | 18 |  | |
| 13 | | Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли | 2 | 2 | |
| 14 | | Методы розничной продажи товаров | 2 | 2 | |
| 15 | | Коммерческая деятельность по увеличению продаж товаров | 2 | 2 | |
| **Самостоятельная работа** | | |  |  | |
| 13 | | Транспорт в системе товародвижения. | 2 | 3 | |
| 14 | | Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров. | 2 | 3 | |
| 15 | | Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий. | 2 | 3 | |
| 16 | | Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования. | 2 | 3 | |
| 17 | | Государственное регулирование коммерческой деятельности. | 2 | 3 | |
| 18 | | Организация и управление процессами товародвижения на рынке. | 2 | 3 | |
| Тема 1.6. **Формирование ассортимента и управление товарными запасами в предприятиях оптовой и розничной торговли** | | | **Содержание** | | | 10 |  | |
| 16 | | Понятие об ассортименте товаров. Производственный и торговый ассортимент | 2 | 2 | |
| 17 | | Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров и товарных запасов на оптовых торговых предприятиях | 2 | 2 | |
| 18 | | Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазинах | 2 | 2 | |
| **Практические занятия** | | | **4** |  | |
| 7 | | Формирование ассортимента в розничном магазине (предварительное домашнее задание). | 2 | 3 | |
| 8 | | Розничный и оптовый товарооборот, товарные запасы. | 2 | 3 | |
| Тема 1.7. **Тара и тарные операции в торговле** | | | **Содержание** | | | **6** |  | |
| 19 | | Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе | 2 | 2 | |
| 20 | | Классификация и характеристика основных видов тары. Организация оборота тары в торговле | 2 | 2 | |
| **Практические занятия** | | |  |  | |
| 9 | | Документальное оформление тарных операций. | 2 | 3 | |
| Тема 1.8. **Организация перевозок грузов** | | | **Содержание** | | | 8 |  | |
| 21 | | Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. | 2 | 2 | |
| 22 | | Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. | 2 | 2 | |
| 23 | | Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. | 2 | 2 | |
| **Практические занятия** | | |  |  | |
| 10 | | Изучение структуры и содержания договора перевозки грузов. | 2 | 3 | |
| Тема 1.9. **Товарные склады** | | | **Содержание** | | |
| 24 | | Функции товарных складов и их классификация | 2 | 2 | |
| 25 | | Виды складских помещений и их планировка | 2 | 2 | |
| **Практические занятия** | | | **30** |  | |
| 11 | | Определение групповой принадлежности оптового предприятия | 2 | 3 | |
| 12 | | Организация и технология приемки товаров на складе | 2 | 3 | |
| 13 | | Технология хранения товаров на складе | 2 | 3 | |
| 14 | | Организация и технология отпуска товаров со склада | 2 | 3 | |
| 15 | | Документальное оформление складских операций | 2 | 3 | |
| 16 | | Организация коммерческой деятельности. | 2 | 3 | |
| 17 | | Коммерческая работа по оптовой продаже товаров | 2 | 3 | |
| 18 | | Организация приёмки товаров по количеству и качеству | 2 | 3 | |
| 19 | | Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. | 2 | 3 | |
| 20 | | Бизнес-планирование в коммерческой деятельности | 2 | 3 | |
| 21 | | Организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли | 2 | 3 | |
| 22 | | Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта | 2 | 3 | |
| 23 | | Налогообложение в коммерческой деятельности | 2 | 3 | |
| 24 | | Управление товарными запасами в торговле | 2 | 3 | |
| 25 | | Анализ конъюнктуры рынка товаров и её влияние на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия | 2 | 3 | |
| **Самостоятельная работа** | | | **14** |  | |
| 19 | | Фирменный стиль торгового предприятия. | 2 | 3 | |
| 20 | | Маркетинговая деятельность на предприятии оптовой торговли. | 2 | 3 | |
| 21 | | Франчайзинг в рыночной экономике. | 2 | 3 | |
| 22 | | Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности. | 2 | 3 | |
| 23 | | Подготовить презентацию на тему : «Коммерческая работа по оптовой продаже товаров» | 2 | 3 | |
| 24 | | Подготовить реферат на тему : «Бизнес-планирование в коммерческой деятельности» | 2 | 3 | |
| 25 | | Анализ и оценка эффективности торговой деятельности предприятия на товарном рынке. | 2 | 3 | |
| Раздел 2. Организация торговли | | | | | | **195** |  | |
| **МДК. 01.02** Организация торговли | | | | | | |  |  |
| Тема 2.1. **Понятие о торговле** | **Содержание** | | | | | | **14** |  |
| **1** | | | Сущность, задачи, формы и роль торговли на современном этапе. | | |  |
| Тема 2.2.  **Формы торговли** | **Содержание** | | | | | |  |
| **2** | | | Виды услуг розничной и оптовой торговли, их классификация и качество; | | | **2** |
| **3** | | | Органы управления и контроля в торговле; | | | **2** |
| **4** | | | Торгово-технологический процесс в розничных и оптовых торговых предприятиях. | | | **2** |
| **5** | | | Общие черты и различия | | | **2** |
| Тема 2.3.  **Характеристика торговых сетей** | **Содержание** | | | | | | **2** |
| **6** | | | Понятие о видах торговых сетей и их характеристика | | | **2** |
| Тема 2.4.  **Основные виды и типы торговых организаций** | **Содержание** | | | | | |  |
| **7** | | | Понятие о типизации. Признаки, определяющие тип торгового предприятия. Типы торговых предприятий в стране и за рубежом. | | |  |
| **8** | | | Специализация и размещение торговых предприятий на территории . Типизация и специализация торговой сети региона | | |  |
| Тема 2.1. Розничная торговая сеть | **Содержание** | | | | | |  |
| 9. | | Виды розничной торговой сети. | | | | 2 | 2 |
| 10. | | Специализация розничных торговых предприятий. | | | | 2 | 2 |
| 11. | | Типизация розничных торговых предприятий | | | | 2 | 2 |
| 12. | | Размещение розничных торговых предприятий. | | | | 2 | 2 |
| 13. | | Организационно-правовые формы торговых предприятий. | | | | 2 | 2 |
| 14. | | Государственный контроль в торговле. | | | | 2 | 2 |
| **Практические занятия** | | | | | | **2** |  |
| 1. | | Изучение Федеральных законов Российской Федерации специального назначения: «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью». | | | | 2 | 3 |
| Тема 2.2. Устройство и планировка магазинов | **Содержание** | | | | | | **22** |  |
| 15. | | Виды и классификация торговых зданий и сооружений. | | | | 2 | 3 |
| 16. | | Состав и взаимосвязь помещений магазина. | | | | 2 | 3 |
| 17. | | Устройство и планировка торгового зала магазина. | | | | 2 | 3 |
| **Практические занятия** | | | | | | **2** |  |
| 2. | | Изучение устройства и планировки торгового зала магазина на примере торговых предприятий г. Маркс | | | | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа** | | | | | | **14** |  |
| 1 | | Работа с ГК РФ часть 1, изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. | | | | 2 | 3 |
| 2 | | Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». | | | | 2 | 3 |
| 3 | | Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». | | | | 2 | 3 |
| 4 | | Работа с ГОСТом Р 51304099, изучение требований к эстетическим показателям торговых зданий и залов. | | | | 2 | 3 |
| 5 | | Работа со СНиПами, изучение требований по планировке функциональных групп помещений магазинов. | | | | 2 | 3 |
| 6 | | Изучение инструкций о порядке приёмки товаров по количеству (П-6), и по качеству (П-7). | | | | 2 | 3 |
| 7 | | Работа с ГОСТ Р 51304-99 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-2000 | | | | 2 | 3 |
| Тема 2.3. Технология товародвижения в розничной торговле | **Содержание** | | | | | | **36** |  |
| 18. | | Технология приёмки товаров в магазине (приёмка по количеству, приёмка по качеству). | | | | 2 | 2 |
| 19. | | Технология хранения товаров в магазине. | | | | 2 | 2 |
| 20. | | Технология предварительной подготовки товаров к продаже. | | | | 2 | 2 |
| 21. | | Товарные потери в магазине. | | | | 2 | 2 |
| 22 | | Технология размещения товаров в торговом зале. | | | | 2 | 2 |
| 23. | | Способы расстановки оборудования. | | | | 2 | 2 |
| 24. | | Мерчандайзинговые приёмы выкладки товаров в торговом зале. | | | | 2 | 2 |
| **Практические занятия** | | | | | | **14** |  |
| 3. | | Овладение практическими навыками приёмки товаров по количеству. | | | | 2 | 3 |
| 4. | | Овладение практическими навыками приёмки товаров по качеству. | | | | 2 | 3 |
| 5. | | Анализ размещения товаров в торговых залах магазинов г. Маркс. | | | | 2 | 3 |
| 6. | | Анализ размещения товаров в торговых залах магазинов г. Маркс. | | | | 2 | 3 |
| 7. | | Анализ размещения товаров в торговых залах магазинов г. Маркс. | | | | 2 | 3 |
| 8. | | Анализ размещения товаров в торговых залах магазинов г. Маркс. | | | | 2 | 3 |
| 9. | | Анализ размещения товаров в торговых залах магазинов г. Маркс. | | | | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа** | | | | | | **8** |  |
| 8. | | Изучение закона РФ «О защите прав потребителя». | | | | 2 | 3 |
| 9. | | Изучение Правил торговли | | | | 2 | 3 |
| 10. | | Подготовить презентацию на тему: Технология размещения товаров в торговом зале | | | | 2 | 3 |
| 11. | | Подготовить сообщение о размещении товаров в торговых залах магазинов г. Маркс | | | | 2 | 3 |
| 12. | | Подготовка доклада «Особенности выбора каналов товародвижения для разных предприятий торговли» | | | | 2 | 3 |
| 13. | | Составление схемы «Этапы товародвижения» | | | | 2 | 3 |
| 14. | | Подготовка сообщения «Требования к складам для хранения разных групп товаров». | | | | 2 | 3 |
| 15. | | Подготовка презентации на тему «Основная характеристика розничной торговой сети» | | | | 2 | 3 |
| 16. | | Составление схемы «Классификация услуг розничной торговли ». | | | | 2 | 3 |
| 17. | | Составление презентации по теме «Основные операции торгово-технологического процесса в розничной торговле» | | | | 2 | 3 |
| Тема 2. 4. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей | **Содержание** | | | | | | **32** |  |
| 25. | | Правила работы предприятий розничной торговли. | | | | 2 | 2 |
| 26. | | Торгово-технологический процесс в магазине. | | | | 2 | 2 |
| 27. | | Продажа отдельных видов продовольственных товаров. | | | | 2 | 2 |
| 28. | | Продажа отдельных видов непродовольственных товаров. | | | | 2 | 2 |
| 29. | | Организация расчётов с покупателями. | | | | 2 | 2 |
| 30. | | Услуги розничной торговли (основные и дополнительные). | | | | 2 | 2 |
| **Практические занятия** | | | | | | **8** |  |
| 10. | | Оформление ценников в соответствии с предъявляемыми требованиями. | | | | 2 | 3 |
| 11. | | Изучение процесса продажи в розничном торговом предприятии. | | | | 2 | 3 |
| 12. | | Процесс обслуживания клиентов в розничном торговом предприятии. | | | | 2 | 3 |
| 13. | | Процесс обслуживания клиентов в розничном торговом предприятии | | | | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа** | | | | | | **10** |  |
| 18. | | Подготовить сообщение на тему «История развития оптовой торговли в Росиии. | | | | 2 | 3 |
| 19. | | Сравнительный анализ « Аукцион» и «Торги» | | | | 2 | 3 |
| 20. | | Самые крупные Международные маршруты. | | | | 2 | 3 |
| 21. | | Доклад: На тему: Как избежать потерь на складе | | | | 2 | 3 |
| 22. | | Подготовить картинки на А4 Подъемно-транспортного оборудования | | | | 2 | 3 |
| Тема 2.5. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров | **Содержание** | | | | | | **10** |  |
| 31 | | Понятие и роль рекламы на товарном рынке. | | | | 2 | 2 |
| 32 | | Рекламные средства и их характеристика. | | | | 2 | 2 |
| 33 | | Фирменный стиль магазина. | | | | 2 | 2 |
| 34 | | Рекламно-информационное оформление магазина. | | | | 2 | 2 |
| 35 | | Методы стимулирования продажи товаров. | | | | 2 | 2 |
| **Практические занятия** | | | | | | **16** |  |
| 14. | | Изучение нормативных документов по регулированию рекламной деятельности. | | | | 2 | 3 |
| 15. | | Изучение отдельных групп современной рекламы. | | | | 2 | 3 |
| 16. | | Оценка рекламы в прессе (предварительное домашнее задание). | | | | 2 | 3 |
| 17. | | Организация рекламы в прессе. | | | | 2 | 3 |
| 18. | | Оценка телевизионной рекламы (предварительное домашнее задание). | | | | 2 | 3 |
| 19. | | Расчёт экономической эффективности рекламного мероприятия. | | | | 2 | 3 |
| 20. | | Изучение и анализ фирменного стиля отдельных торговых предприятий (предварительное домашнее задание). | | | | 2 | 3 |
| 21. | | Анализ проведения выставки-дегустации в розничном торговом предприятии. | | | | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа** | | | | | | **14** | 3 |
| 23. | | Схема управления в оптовой торговли (плакат) | | | | 2 | 3 |
| 24. | | Реферат «Бизнес- это наше будующее» | | | | 2 | 3 |
| 25. | | Планировка торгового здания | | | | 2 | 3 |
| 26. | | Подготовка презентации на тему : «Современные виды наружной рекламы» | | | | 2 | 3 |
| 27. | | Изучение Постановление Правительства РФ №55 «Правила продажи отдельных видов товаров» | | | | 2 | 3 |
| 28. | | Кроссворд « Розничная торговля» | | | | 2 | 3 |
| 29. | | Подготовить презентация на тему: Фирменный стиль магазина | | | | 2 | 3 |
| 30. | | Оформление доклада «История мерчандайзинга | | | | 2 | 3 |
| 31. | | Оформление доклада «Особенности потребительского поведения при выборе товара» | | | | 2 | 3 |
| 32. | | Проведение анализа двух розничных торговых предприятий по соблюдению основных правил мерчандайзинга. | | | | 2 | 3 |
|  | 33. | | Проведение сравнительного анализа предприятий оптовой торговли г. Маркса | | | | 1 | 3 |
| Тема 2.6. Правила торговли | **Содержание** | | | | | |  |  |
| 36 | | Защита прав потребителей. | | | |  |  |
| 37 | | Правила торговли. | | | |  |  |
| **Практические занятия** | | | | | | **4** |  |
| 22. | | Решение практических ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания населения. | | | | 2 | 3 |
| 23. | | Решение практических ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания населения. | | | | 2 | 3 |
| Тема 2.7. **Понятие и сущность процесса товародвижения** | **Содержание** | | | | | |  |  |
| 38 | | Сущность товародвижения. Организация процессов товародвижения. | | | | 2 | 3 |
| 39 | | Факторы влияния и принципы товародвижения. Формы товародвижения. | | | | 2 | 3 |
| Тема 2.8. **Каналы и уровни товародвижения** | **Содержание** | | | | | |  |  |
| 40 | | Каналы товародвижения: понятие, сущность. | | | | 2 | 3 |
| 41 | | Участники каналов распределения. Выбор канала товародвижения. | | | | 2 | 3 |
| 42 | | Факторы, которые учитывает производитель и потребитель при определении каналов товародвижения | | | | 2 | 3 |
| **Раздел 3.** Техническое оснащение торговли и охрана труда | | | | | | | |  |
| **МДК. 01.03** Техническое оснащение торговли и охрана труда | | | | | | | |  |
| Тема 3.1.Задачи и виды роз-ничных торговых предприятий | **Содержание** | | | | | | **10** |  |
| 1 | | Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов в торговых предприятиях. | | | | 2 | 2 |
| 2 | | Мебель для торговых организаций: назначение, классификация мебели. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. | | | | 2 | 2 |
| 3 | | Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций | | | | 2 | 2 |
| 4 | | Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. | | | | 2 | 2 |
| **Практические занятия** | | | | | | **2** |  |
| 1 | | Выбор и расчёт мебели в торговых предприятиях. | | | | 2 | 3 |
| Тема 3. 2.  Весоизмерительное  оборудование | **Содержание** | | | | | | 2 | 3 |
| 5 | | Весоизмерительное оборудование: понятие, назначение. | | | | 2 | 3 |
| 6 | | Классификация весоизмерительного оборудования, предъявляемые требования. | | | | 2 | 3 |
| 7 | | Правовая база метрологического обеспечения весоизмерительного оборудования. | | | | 2 | 3 |
| 8 | | Порядок проведения государственного метрологического контроля за средствами измерений | | | |
| **Практические занятия** | | | | | | **10** |  |
| 2 | Выбор типов и расчёт необходимого количества весов для торговых организаций и предприятий | | | | | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа** | | | | | | 2 | 3 |
| 3 | Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению. | | | | | 2 | 3 |
| 4 | Правила технического обслуживания измерительного оборудования. | | | | | 2 | 3 |
| 5 | Порядок и правила поверки. | | | | | 2 | 3 |
| 6 | Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. | | | | | 2 | 3 |
| 7 | Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины и т.д.). Краткая характеристика, правила эксплуатации. | | | | | 2 | 3 |
| 8 | Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. | | | | | 2 | 3 |
| 9 | Деактиваторы и магнитные съёмники, мониторы и теленаблюдение в крупных торговых организациях. | | | | | 2 | 3 |
| 10 | Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли | | | | | 2 | 3 |
| Тема 3.3 Фасовочно­упаковочное оборудование | **Содержание** | | | | | | **38** | 2 |
| 9 | | Фасовочно­-упаковочное оборудование | | | | 2 | 2 |
| 10 | | Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности | | | | 2 | 2 |
| **Самостоятельная работа** | | | | | |  |  |
| 11 | | Планирование технического оснащения в торговых организациях. | | | | 2 | 3 |
| 12 | | Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования (общее представление). | | | | 2 | 3 |
| 13 | | Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. | | | | 2 | 3 |
| 14 | | Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование. | | | | 2 | 3 |
| 15 | | Права, назначение и функции инспекторов охраны труда. | | | | 2 | 3 |
| 16 | | Государственные технические инспекции, их назначение и функции. | | | | 2 | 3 |
| 17 | | Порядок возмещения работодателями вреда, причинённого здоровью работников в связи с несчастными случаями. | | | | 2 | 3 |
| Тема 3.4 Измельчительно- режущее оборудование | **Содержание** | | | | | |  |  |
| 11 | | Измельчительно- режущее оборудование Правила эксплуатации. | | | | 2 | 3 |
| 12 | | Машины для нарезания продуктов. Машины для распиливания продуктов. Машины для измельчения продуктов | | | | 2 | 3 |
| Тема 3.5 Подъёмно­транспортное оборудование | **Содержание** | | | | | | 2 | 3 |
| 13 | | Подъёмно-транспортное оборудование: назначение, классификация, правила эксплуатации. | | | | 2 | 3 |
| 14 | | Основные виды подъёмно-транспортного оборудования для складских помещений магазинов. | | | | 2 | 3 |
| 15 | | Основные виды подъёмно-транспортного оборудования торговых залов крупных торговых центров. | | | | 2 | 3 |
| **Практические занятия** | | | | | |  |  |
| 3 | | Выбор подъёмно-транспортного оборудования | | | | 2 | 3 |
| 4 | | Расчёт потребности в подъёмно-транспортном оборудовании | | | | 2 | 3 |
| **Самостоятельная**  **работа** | | | | | | **10** | 3 |
| 18 | | Приборы для и средства защиты от вредных производственных факторов, виды. | | | | 2 | 3 |
| 19 | | Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции. | | | | 2 | 3 |
| 20 | | Особенности заземления переносных токоприёмников. | | | | 2 | 3 |
| 21 | | Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения. | | | | 2 | 3 |
| 22 | | Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение | | | | 2 | 3 |
| Тема 3.6 **Холодильное оборудование** | **Содержание** | | | | | | **10** |  |
| 16 | | Торговое холодильное оборудование: назначение, классификация. | | | | 2 | 2 |
| 17 | | Виды охлаждения: безмашинное и машинное. | | | | 2 | 2 |
| 18 | | Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасност**и.** | | | | 2 | 3 |
| **Практические занятия** | | | | | | **4** | 3 |
| 5 | | Определение холодопроизводительности холодильного агрегата. | | | | 2 | 3 |
| 6 | | Устройство и принцип работы компрессионной холодильной машины. | | | | 2 | 3 |
| Тема 3.7 Контрольно­кассовые машины | **Содержание** | | | | | | **18** | 3 |
| 19 | | Контрольно-кассовые машины: понятие, назначение, классификация. Требования, предъявляемые к ККМ. | | | | 2 | 3 |
| 20 | | Требования, предъявляемые к ККМ. | | | | 2 | 3 |
| 21 | | Устройство и принцип действия контрольно-кассовых машин | | | | 2 | 3 |
| **Практические занятия** | | | | | | **12** | 3 |
| 7 | | Правовое регулирование порядка эксплуатации контрольно-кассовых машин. | | | | 2 | 3 |
| 8 | | Эксплуатация контрольно-кассовых машин. | | | | 2 | 3 |
| 9 | | Оформление кассовой документации. | | | | 2 | 3 |
| 10 | | Оформление кассовой документации | | | | 2 | 3 |
| 11 | | Определение необходимого количества рабочих мест контролёров-кассиров. | | | | 2 | 3 |
| 12 | | Определение необходимого количества рабочих мест контролёров-кассиров. | | | | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа** | | | | | | **6** | 3 |
| 23 | | Подготовить сообщение на тему : «Несчастные случаи: понятие, классификация.» | | | | 2 | 3 |
| 24 | | Подготовить реферат на тему : «Порядок расследования, документальное оформление и учёт несчастных случаев в организациях.» | | | | 2 | 3 |
| 25 | | Самостоятельное изучение стандартов, законов, правил. | | | | 2 | 3 |
| Тема 3.8. Правовые и организационные основы охраны труда в торговле | **Содержание** | | | | | |  |  |
| 22 | | 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 | 3 |
| 23 | | Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства по охране труда. | | | | 2 | 3 |
| 24 | | Служба охраны труда в организациях. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника в области охраны труда в торговле. | | | | 2 | 3 |
| Тема 3. 9.  Производственный травматизм и профессиональные заболевания | **Содержание** | | | | | |  |  |
| 25 | | Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний. | | | | 2 | 3 |
| **Практические занятия** | | | | | |  |  |
| 13 | | Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. | | | | 2 | 3 |
| 14 | | Проведение различных видов инструктажей, оформление документации. | | | | 2 | 3 |
| 15 | | Первая помощь при механических травмах (переломах, ушибах, вывихах и т.д.), при поражении холодильными агентами. | | | | 2 | 3 |
| 16 | | Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. | | | | 2 | 3 |
| 17 | | Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний | | | | 2 | 3 |
| 18 | | Порядок расследования, документальное оформление и учёт несчастных случаев в организациях. | | | | 2 | 3 |
| 19 | | Порядок расследования, документальное оформление и учёт несчастных случаев в организациях. | | | | 2 | 3 |
| 20 | | Вредные производственные факторы: понятие, классификация, характеристика. | | | | 2 | 3 |
| 21 | | Способы и средства защиты от вредных производственных факторов | | | | 2 | 3 |
| 22 | | Организация первой помощи при поражении человека электрическим током. | | | | 2 | 3 |
| 23 | | Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление. | | | | 2 | 3 |
| 24 | | Огнетушители: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения. | | | | 2 | 3 |
| 25 | | Техника безопасности при эксплуатации фасовочно­упаковочного, холодильного, измельчительно-режущего, подъёмно-транспортного оборудования, ККМ, инвентаря. | | | | 2 | 3 |
|  | |  | | | |  |  |
| Учебная практика  Виды работ  Ознакомление с видами торгового оборудования и инвентаря, их устройством, правилами использования и ухода за ними, соблюдением правил охраны труда;  Ознакомление с типом используемых контрольно-кассовых машин, правилами эксплуатации, подготовки и завершения работы на ККМ; ознакомление с реквизитами кассового чека;  Овладение навыками нарезки, фасовки, взвешивания, упаковки товара, подсчёта стоимости, отпуска товара покупателю с использованием торгового оборудования и инвентаря;  Знакомство с техникой безопасности условий труда, пожарной безопасности.  Производственная практика  Виды работ  Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой магазина, основными группами помещений; знакомство с порядком открытия и закрытия магазина;  Ознакомление с организацией торговых операций, обеспечивающих товарооборот: доставкой, приёмкой, хранением, отгрузкой, подготовкой к продаже, коммерческими расчётами;.  Использование торговых, складских помещений; описание рабочих мест;  Овладение навыками продажи различных групп товаров с учётом их особенностей, профиля магазина, специализации и формы обслуживания;  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  Итого часов: | | | | | | | **531** |  |

**4. условия реализации ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

«Организация коммерческой деятельности и логистики», «Междисцип­линарных курсов», лаборатории «Техническое оснащение торговых органи­заций и охрана труда».

На теоретических занятиях используется учебно-лабораторное оборудо­вание:

* персональный компьютер со специализированным программным обес­печением;
* телевизор LED 46 DNS M46DM8;
* контрольно-проверочные задания для текущего и итогового контроля;
* раздаточный материал по теоретической части профессионального мо­дуля.

Для проведения практических занятий используется:

* ннструкционно-технологические карты (методические указания) прак­тических занятий;
* POS-система EASY POSII Liye F-Принт, Штрих-mini POAII 001;
* весы Штрих-ПРИНТ М 15-2,5 Д1 И1;
* детектор банконот PRO CL-200R;
* кассовый бокс Stream-M-150 Ligt.

Персональный компьютер.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

**4.2. Информационное обеспечение обучения**

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

**Основные источники:**

**Федеральные законы:**

* Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 10.01.2006 № 18-ФЗ.
* Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 02.02.2006 № 19-ФЗ.
* Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 15.04.2006 № 47-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 05.01.2006 № 7-ФЗ.
* Федеральный закон -№ 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
* Федеральный закон № 94 от 31.12. 2005 г (с изм. от 30 декабря 2008 г.). «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд».
* Федеральный закон № 315 от 1 декабря 2007 г «О саморегулируемых организация».
* Федеральный закон № 208 от 26 декабря 1995 г (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.) «Об акционерных обществах».
* Федеральный закон №209 от 24 июля 2007 г. (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
* Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации от 10.01.2003 № 18-ФЗ.
* Устав автомобильного транспорта Российской Федерации. Утвержден Постановлениями Российской Федерации от 28.04.1995 №433.
* Закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен.и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
* Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне».
* Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».
* Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле» от 26.12.2005 №186-ФЗ.
* Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
* Федеральный закон от 02.07.2005 № 83-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
* Федеральный закон от 31.12.2005 № 206-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».(в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).
* Федеральный закон от 31.12.2005 № 200-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
* Федеральный закон от 31.12.2005 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
* Федеральный закон от 29.12.2004 № 192-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
* Федеральный закон от 08..12.2003 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
* Постановление правительства Российской Федерации от 08.02.2006 № 80 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».
* Постановление правительства Российской Федерации от 13.05.1997 № 575 «Об утверждении перечня технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков».
* Постановление Совета Министров- Правительства Российской Федерации от 09.09.1993 № 895 «Об утверждении Правил продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит».
* Письмо Роскомторга от 17.03.1994 № 1-314/32-9 «О примерных правилах работы предприятия розничной торговли и основных требованиях к работе мелкорозничной торговой сети».
* СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.
* ПОТ Р М 014-2000 «Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле». Утверждены Постановлением Минтруда России от 16.10.2000 №74.
* ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.
* ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.
* ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 05.07.2001 № 259-ст.
* Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.
* Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 14.11.1974 № 98.
* Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций (общие)».
* Постановление Госкомстата России от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин».

**Стандарты**

* ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.
* ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.
* ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.
* ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

**Учебники:**

1.1Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2008.- 667с.

1.2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2008. – 672с.

1.3. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005

1.4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: 11-е изд. перераб. и доп – М.: «Дашков и К», 2008 .-504с.

1.5. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 248 с.

1.6. Коммерческая деятельность производственных предприятия (фирм): Учебник / Под ред.О.А. Новикова, В.В. Щербакова. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2009. – 416 с.

1.7. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учебник для студентов высших учебных заведений. - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2008. - 696с.

1.8. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 365 с.

1.9. Каплина С.А. Технология торговли – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. -441с.

1.10.Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью. Учебник.- Издательство: «Издательский дом Дашков и К», 2012 – 688с.

1.11. Фатыхов Д.Ф., Белехов А.Н. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИРПО; Изд. центр «Академия», 2002. – 224 с.

1.12. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий: Учебник 3-е изд., перераб. – М.: Изд. центр «Академия», 2007. – 208 с.

1.13. ГайворонскийК.Я.Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли. Учебник. - ИД ФОРУМ, 2012,

1.14. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле. Учебник- 2 е изд., Издательство: Академия, 2011;

1.15. Дашков Л.П. и др. Организация труда работников торговли: Учебник.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Дашков и К, 2007.- -240c

**2. Дополнительные источники:**

2.1. Савин В.И. Организация складской деятельности: Справочное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 544 с.

2.2. Савин В.А. Склады: Справочное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.

2.3. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Издательство Дело и Сервис», 2003.

2.4. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля. Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Издательство Дело и Сервис», 2003.

2.5.Панкратов Ф.Г. и др. Практикум по коммерческой деятельности. Учебное пособие для студентов высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2005. – 248 с.

2.6. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика: учеб.- практическое пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 176 с.

2.7. Коммерческое товароведение и экспертиза: Учебн. пособие / под ред. Г.А. Васильева и Н.А. Нагапетьянца. – М.: Банк и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 135 с.

2.8. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговля): Учебное пособие. – М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2001. – 452 с.

2.9. Оборудование торговых предприятий: Учебник /Т.Р. Парфенова, Н.Б. Миронова и др. – М.: ИРПО; Изд. центр «Академия», 2000. – 128 с.

2.10. Никитченко Л.И. Контрольно-кассовые машины: Учеб.пособие. – М.: Изд. центр «Академия», 2002. – 72 с.

2.11. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учеб. Пособие. Издательство: Дашков и К", 2011; 452 стр

2.12. Косолапова Н.В. и др. Охрана труда на предприятиях торговли. Учеб.пособие. Издательство: Академия, 2008.

2.13. Савенкова Т.И. Логистика: Учебное пособие.- 3-е изд., стер.- М.: Омега-Л 2008.- -255c

2.14. Сидоров Д.В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними.- М.: Вершина, 2007.- -320c

2.15. Федько В.П., Бондаренко В.А. Коммерческая логистика: Учебное пособие.- М.: МарТ, 2006.- -304c

2.16.Чкалова О.В. Торговое дело: Учебное пособие.- М.: Эксмо, 2008.- -320c

2.17.Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.

2.18. Жукова Т.Н. Коммерческая деятельность: Учебное пособие. – Санкт-Петербург, Издательство «Вектор», - 2006. 252 с.

2.19. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 368 с.

2.20. Семин О.А. Сервис в торговле. Книга первая, вторая и третья: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2006 г. – 216 с.; 112 с.;112 с.

2.21. Бакулева А.В. и др. Менеджер коммерческой деятельности: практические основы профессиональной деятельности: Учеб.пособие. - Ростов н/д.: "Феникс", 2008.

2.22. Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения. Учеб.пособие. - М.: Вузовский учебник, 2008. - 192 с.

2.23. Белькова Г.Д. Организация розничной торговли. Учеб.пособие. - Иркутск: Изд-во ИГУ, 2005. – 117 с.

2.24. Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: Учеб.пособие. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 192 с.

**Интернет-ресурсы**

3.1.www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)

3.2.http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/ (Национальная экономическая энциклопедия)

3.3.http://www.cfin.ru/vernikov/ (Основы коммерческой деятельности и документооборота)

3.4.http:/ www. budgetrf. ru (Мониторинг экономических показателей)

3.5.http:/ www. businesspress.ru ( Деловая пресса)

3.6.http:/ www. garant.ru (Гарант)

3.7.http:/ www. nta –rus. ru (Национальная торговая ассоциация)

3.8.http:/ www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

3.9.http:/ www. rtpress. ru (Российская торговля)

3.10.http:/ www. torgrus. ru (Новости и технологии торгового бизнеса)

3.11.http:// www. factoring. ru.

3.12.Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»

3.13.Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

**Журналы**

4.1. Современная торговля.

4.2. Справочник руководителя торгового предприятия.

4.3. Спрос.

4.4. Мерчендайзер.

4.5. Магазин.

4.6. Новости торговли.

4.7. Логистика.

4.8. Маркетинг в России и зарубежом.

4.9. Торговое оборудование в России.

4.10.Управление сбытом.

4.11.Управление продажами.

**4.3.**  **Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация ППССЗ по специальности должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла.

Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
| ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и  контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.  ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.  ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.  ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.  ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли  ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.  ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.  ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.  ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.  ПК1.10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование | 1. Грамотное составление договоров с деловыми партнерами, предъявление претензий и санкций  2. Грамотное управление товарными потоками, четкая организация работы на складе  3. Грамотная и своевременная приемка товаров по количеству и качеству  4. Выбор и использование идентификационных признаков для определения вида, класса и типа торговой организации  5. Качественное оказание торговых услуг  6. Выбор и использование нормативной документации для сертификации услуг  7. Своевременное принятие грамотных решений в практических ситуациях, связанных с организацией торгово-сбытовой деятельности.  8. Грамотное применение статистических приемов и методов для решения практических задач коммерческой деятельности  9. Качество рекомендаций, обеспечивающих рациональное перемещение товарных потоков  10. Грамотная эксплуатация  торгово-технологического  оборудования | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. Сравнение с эталоном  Стартовая диагностика подготовки обучающихся; выявление мотивации к изучению нового материала  Текущий контроль в форме:   * тестирования; * ролевой игры; -дискуссионного общения; -отчетов по практическим, выезднымучебны м занятиям; * фронтального и индивидуального опроса на занятиях; * отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; * эссе, * сообщений; * творческих работ;   -презентаций в формате  «MicrosoftOfficeP  owerPoint».  Наблюдение и контроль хода производственно й практики по профилю специальности. Написание и защита отчета по производственно й практике.  Промежуточная аттестация по производственно й практике в форме  дифференцирован ного зачета.  Итоговая аттестация в форме   * квалификационно го экзамена |

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.

**КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ 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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки | |
| Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | - демонстрация интереса к будущей профессии | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательно й программы. | |
| 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 торгово-сбытовой деятельности * оценка эффективности и качества выполнения |
| Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности |
| Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | - эффективный поиск необходимой информации |
| Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | - использование различных источников, включая электронные | | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. | |
| Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения | |
| 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 сохраняемости товаров | |

1. [↑](#footnote-ref-1)