**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 дисциплинПротокол № 4, от 23 ноября 2018 г.Председатель*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* /Н.В. Марьясова/  | **ОДОБРЕНО**Методическим советом ГАПОУ СО «Марксовский политехническийколледж»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 иконтролировать 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 1МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности | 150 | 100 | 50 | - | 50 |  |  |  |
| ПК 1.1.-1.10. | Раздел 2МДК 01.02. Организация торговли | 195 | 130 | 46 | - | 65 | 0 |  |  |
| ПК 1.1.-1.10. | Раздел 3МДК 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.Весоизмерительноеоборудование | **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 работОзнакомление 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 практикаВиды работЗнакомство 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 товаровИтого 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 иконтролировать 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 торговлиПК 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 санкций2. 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 организации5. Качественное оказание торговых услуг 6. Выбор и использование нормативной документации для сертификации услуг7. 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 деятельности9. Качество рекомендаций, обеспечивающих рациональное перемещение товарных потоков 10. Грамотная эксплуатацияторгово-технологическогооборудования | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. Сравнение с эталономСтартовая диагностика подготовки обучающихся; выявление мотивации к изучению нового материалаТекущий 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«MicrosoftOfficePowerPoint».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 формедифференцирован 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)