

АННОТАЦИИ
к рабочим программам учебных дисциплин ПССЗ для специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация: менеджер по продажам

ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление, и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников для предприятий торговли при наличии среднего (полного) общего образования по направлению товароведение, торговое дело.

2. Место учебной дисциплины в структуре основной образовательной программы среднего профессионального образования технического профиля – программы подготовки специалистов среднего звена: профессиональный цикл.

3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров; 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 организации 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.

4. Содержание модуля

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

МДК 01.02 Организация торговли

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

5. Количество часов на освоение программы дисциплины

Учебным планом определено:

образовательная нагрузка обучающегося устанавливается в объёме 488 часов, в том числе:

- во взаимодействии с преподавателем – 284 часа;
- самостоятельной работы обучающегося 132 часа.

Производственная практика – 72 часа

Составитель: Шеянкова Е.В.

ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление, и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы О маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников для предприятий торговли при наличии среднего (полного) общего образования по направлению товароведение, торговое дело.

2. Место учебной дисциплины в структуре основной образовательной программы среднего профессионального образования технического профиля – программы подготовки специалистов среднего звена: профессиональный цикл.

3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины

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

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налогов;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;

- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

4. Содержание дисциплины

МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение

МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

МДК.02.03 Маркетинг

5. Количество часов на освоение программы дисциплины

Учебным планом для данного профессионального модуля определено:

- образовательная нагрузка обучающегося устанавливается в объеме 486 часов, в том числе:
- во взаимодействии с преподавателем – 276 часов, в том числе лабораторно-практические 60 часов;
- самостоятельной работы – 138 часов;
- производственной практики – 72 часа.

Составитель: Садомец Н.С.

ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупнённой группы специальностей 08.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

2. Место учебной дисциплины в структуре основной образовательной программы среднего профессионального образования технического профиля – программы подготовки специалистов среднего звена: профессиональный цикл.

3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины

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

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

4. Содержание дисциплины

МДК.03.01 Теоретические основы товароведения

МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров

5. Количество часов на освоение программы дисциплины

Учебным планом для данного профессионального модуля определено:

- образовательная нагрузка обучающегося устанавливается в объёме 470 часов, в том числе:
- во взаимодействии с преподавателем – 246 часов, в том числе лабораторно-практические 26 часов;
- самостоятельной работы – 116 часов;
- учебной практики – 36 часов;
- производственной практики – 72 часа.

Составитель: Ефанова С.В.

ПМ.06 Сопровождение информационных систем

1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупнённой группы специальностей 08.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 4.6. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

ПК 4.7. Изучать спрос покупателей. Выявлять потребность в товарах.

2. Место учебной дисциплины в структуре основной образовательной программы среднего профессионального образования технического профиля – программы подготовки специалистов среднего звена: профессиональный цикл.

3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины

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

иметь практический опыт:

- анализа ассортиментной политики торговой организации, - приемки товаров по количеству и качеству, - подготовки к продаже, размещения и выкладки товаров,
 - обслуживания покупателей, консультирование о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров,
 - эксплуатации торгово-технологического оборудования,
 - контроля условий и сроков хранения товаров,
 - обеспечения товародвижения в магазинах,
 - изучения спроса на товары,
- оформления отчетные документы по сохранности товарно-материальных ценностей;

уметь:

- различать типы торговых предприятий,
- осуществлять приемку товаров,
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли,
- соблюдать условия и сроки хранения товаров,
- обслуживать покупателей, консультировать о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров,
- соблюдать требования техники безопасности и охраны труда,
- оформлять отчетные документы по сохранности товарно-материальных ценностей,
- изучать покупательский спрос различными методами;

знать:

- виды розничной торговой сети и их характеристику,
- типизацию и специализацию критерий торговли,
- правила приемки товаров,
- способы размещения товаров в магазине,
- условия и сроки хранения товаров однородных групп,
- особенности технологических планировок,
- правила торгового обслуживания,
- нормативную документацию по защите прав потребителей,
- устройство и принципы работы оборудования,
- типовые правила эксплуатации оборудования,
- нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования,
- правила оформления отчетных документов по сохранности товароматериальных ценностей,
- правила охраны труда,
- методы изучения спроса и выявления потребностей в товаре.

4. Содержание дисциплины

МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров

МДК.04.02 Выполнение работ по профессии 12965 Контролер-кассир

5. Количество часов на освоение программы дисциплины

Учебным планом для данного профессионального модуля определено:

- образовательная нагрузка обучающегося устанавливается в объеме 365 часов, в том числе:
- всего учебных занятий – 172 часа, в том числе лабораторно-практические 84 часа;
- самостоятельной работы – 85 часов;
- учебной практики – 108 часов.

Составитель: Ефанова С.В.