

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО), 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Организация-разработчик: БПОУ ОО «Глазуновский сельскохозяйственный техникум»

Разработчики:

Манушина С.В., преподаватель БПОУ ОО «Глазуновский сельскохозяйственный техникум»
Ф.И.О., ученая степень, звание, должность

Рассмотрено «28» августа 2019 г.
Председатель цикловой комиссии
профессионального цикла ППССЗ
В.И. Потанина Потанина В.И.

Утверждаю
О.В. Сеферова
Директор О.В. Сеферова
«28» августа 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	23
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	29

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

название профессионального модуля

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

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

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

иметь практический опыт:

- 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. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 392 часа, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 214 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 106 часов;
учебной практики – 36 часов;
производственной практики – 36 часов.
комплексный экзамен

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Общие компетенции

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 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Основные виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции

Код	Наименование видов профессиональной деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их

- выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
- ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
- ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	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, 1.2., 1.7.	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	201	110	50	20	55	20	36		
ПК 1.2 – 1.6.	Раздел 2. Организация торговли	80	54	28		26				
ПК 1.10.	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	75	50	28		25				
	Производственная практика, (по профилю специальности), часов	36							36	
Всего:		392	214	106	20	106	20	36	36	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	4	
Раздел ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельности		392	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		165	
Введение.	Предмет, цели, задачи учебной дисциплины. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России.	2	1,2,3
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности		41	
Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание	6	1,2,3
	1. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги.		
	Самостоятельная работа <i>Подготовить конспект по теме: «Коммерческая деятельность, назначение, сфера применения, сущность, содержание».</i> <i>Подготовить конспект по теме: «Развитие коммерции и предпринимательства в России».</i>	4	
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности.	Содержание	15	1,2,3
	1. Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности: акционерные общества, товарищества, общества с ограниченной ответственностью, потребительские кооперативы и т.д.		
	Практические занятия		
	1. <i>Классификация субъектов коммерческой деятельности по различным признакам.</i>	2	

	2.	<i>Характеристика функционирования коммерческих организаций различных ОПФ.</i>	2	
	3.	<i>Оформление документов для регистрации предприятия в местных органах власти</i>	2	
	Самостоятельная работа <i>Подготовить доклад по теме «Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки»</i>		7	
Тема 1.3. Коммерческие службы организации	Содержание		14	1,2,3
	1.	Коммерческие службы организации, их цели, задачи, структура. Их взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.		
	Практические занятия		4	
	<i>1. Разработка организационной структуры коммерческой фирмы.</i>			
	<i>2. Психология и этика коммерческой деятельности</i>			
	Самостоятельная работа <i>Подготовить рефераты по темам: «Этика и мораль коммерсанта», «Культура предпринимательства»</i>		8	
Тема. 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		6	1,2,3
	1.	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятия, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.		
	Практические занятия		4	
	1	<i>Изучение закона «О защите прав потребителей» и других нормативно-правовых актов, регулирующих торговую деятельность</i>		
	2	<i>Изучение законов и нормативных актов по государственному регулированию коммерческой деятельности</i>		
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности			122	
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности.	Содержание		18	1,2,3
	1.	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие части.		

	2.	Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.		
	3.	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности.		
	4.	Особенности коммерческой деятельности при участии в ярмарках, аукционах.		
	Практические занятия		6	
	1.	<i>Разработка соглашения об участии в аукционе, обязательства по совершению аукционной сделки.</i>		
	2.	<i>Составление договоров на оказание посреднических услуг.</i>		
	3.	<i>Изучение должностных инструкций коммерческих работников</i>		
	Самостоятельная работа <i>Подготовить доклад по теме: «Особенности коммерческой деятельности при участии в биржевой торговле».</i>		4	
Тема 2.2. Технологический процесс коммерческой деятельности.	Содержание		14	1,2,3
	1.	Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика.		
	2.	Технологический процесс: средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договоры, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса) и другие (общие представления).		
	Практические занятия		8	
	1.	<i>Составление договоров в сфере реализации товаров и товарообмена</i>		
	2.	<i>Ознакомление с типовыми договорами поставки. Их оформление.</i>		
	3.	<i>Ответственность сторон за нарушение условий договора.</i>		
	4.	<i>Изучение правил торговли.</i>		2
	Самостоятельная работа <i>Составить конспект по теме «Нормативные и инструктивные документы, регулирующие торговую деятельность предприятия»</i>		2	3
Тема 2.3. Установление хозяйственных связей	Содержание		8	1,2,3
	1.	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности.		

		Особенности работы с различными партнерами по хозяйственным связям.		
	Практическая работа			
	1.	Расчет экономической эффективности перехода торгового предприятия на прямые коммерческие связи с изготовителями.	4	
	Самостоятельная работа <i>Исследование процесса «Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями – исполнителями услуг»</i>		2	
Тема 2.4.Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.	Содержание		12	1,2,3
	1.	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Договоры перевозки: общие положения, разновидности, ответственность за нарушения обязательств Перевозки грузов различными видами транспорта: ж/д, авт и т. д.		
	Практическая работа			
	1	Перевозки грузов железнодорожным транспортом	2	
	Самостоятельная работа Подготовить доклад по теме: «Перевозки грузов различными видами транспорта»		5	
	Подготовить конспект по теме: «Договоры перевозки: общие положения, разновидности, ответственность за нарушения обязательств»		3	
Тема 2.5.Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		14	1,2,3
	1.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.		
	2.	Государственная и коммерческая тайна		
	Практическая работа		8	
	1.	Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы.		
	2.	Товарные знаки и знаки обслуживания		
	3.	Товарная маркировка		
	4.	Информационные знаки. Штрих-коды.		
Самостоятельная работа Подготовить конспект по теме: «Товарные знаки»		2		
Тема 2.6.Формы и методы коммерческой деятельности.	Содержание		11	1,2,3
	1.	Формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг.		

	2.	Формы и методы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, трансферт.		
	3.	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер; особенности деятельности агентов.		
	Практическая работа		2	
	1.	<i>Оформление договора лизинга, бартерного соглашения.</i>		
	Самостоятельная работа <i>Подготовить конспект по темам: «Формы сотрудничества в сфере производстве: производственная кооперация.»</i>		3	
Тема 2.7. Управление товарными запасами и потоками.	Содержание		4	
	1.	Товарные запасы		
	Практическая работа		2	
	1	<i>Определение оптимальных товарных запасов, товарооборотности</i>		
	Самостоятельная работа			
			-	
Тема 2.8. Предпринимательские риски и успех.	Содержание		6	1,2,3
	1.	Предпринимательские риски: понятие, классификация, причины возникновения, последствия. Системы управления рисками.		
	Практическая работа		4	
	1.	<i>Определение величины предпринимательского риска</i>		
	2.	<i>Расчет показателей эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.</i>		
	Самостоятельная работа			
	Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)		20	
	Самостоятельная работа Курсовая работа		20	
Примерная тематика курсовых работ (проектов) по модулю:				
1. Содержание коммерческой деятельности современного предприятия розничной торговли.				
2. Обеспечение качественных характеристик товара в процессе коммерческой сделки.				
3. Организация хозяйственных связей.				
4. Организация рекламно - информационной деятельности в розничном торговом предприятии.				
5. Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования.				

6. Управление товарными запасами. 7. Организация работы складского хозяйства предприятия. 8. Коммерческая информация и ее защита. 9. Деятельность коммерческой службы торгового предприятия. 10. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации). 11. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия. 12. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. 13. Методы розничной продажи товаров и их эффективность. 14. Культура и деловой этикет коммерсанта как определяющее условие успешности коммерсанта и человека. 15. Организация договорной работы на предприятии. 16. Организация и технология хранения товаров в магазине. 17. Средства товарной информации в организации коммерческой деятельности предприятия. 18. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей. 19. Роль и значение тары при осуществлении коммерческих операций.			
Учебная практика Виды работ: Оформление договоров и контроль их исполнения. Оформление транспортных и товаро-сопроводительных документов. Управление товарными запасами. Расчет эффективности деятельности коммерческого предприятия. Торгово-технологический процесс и обслуживание покупателей. Правила торговли.		36	
МДК 01-02 Организация торговли		80	
Введение	Содержание	2	1,2,3
	1	Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции.	
	Практические занятия		
	Самостоятельная работа		
Раздел 1. Организация розничной торговли.		18	
Тема 1.1. Классификация предприятий розничной торговли и их размещение.	Содержание	2	1,2,3
	1.	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Принципы, правила и виды размещения предприятий. Типизация и специализация розничной торговой сети.	

	Практические занятия	4	
	<i>Идентификация вида, класса и типа организаций розничной торговли</i>		
	<i>Типизация и специализация магазинов розничной торговли</i>		
	Самостоятельная работа		
	<i>Подготовить реферат «Перспективные направления развития розничной торговой сети».</i>	8	
Тема 1.2. Планировка розничных торговых предприятий.	Содержание	4	
	1 Технологические решения магазинов. Виды торговых зданий и их особенности. Основные требования к современным зданиям. Планировка предприятий розничной торговли. Фасад и интерьер торгового предприятия. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).		
	Практические занятия	2	
	<i>Расчет показателей эффективности использования торговой площади магазина.</i>		
	Самостоятельная работа		
Раздел 2. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей		38	
Тема 2.1. Торгово-технологический процесс и обслуживания покупателей	Содержание	22	1,2,3
	1 Торгово-технологический процесс: его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции. ТТП в магазинах различных типов. Технологические операции по поступлению и приемке товаров.		
	2. Технология хранения и подготовки товаров к продаже.		
	3 Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Методы продажи.		
	4 Системы торгового обслуживания при различных формах продажи товаров. Качество торгового обслуживания.		
	5 Виды и формы покупательского спроса, методы его изучения. Сбор данных покупательского спроса. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. Разработка ассортиментного перечня.		
	Практические занятия	12	
	<i>Особенности приемки товаров по количеству и качеству.</i>		
	<i>Оформление документов по приемке товаров по количеству и качеству.</i>		
	<i>Анализ режимов хранения, подготовки к продаже отдельных групп товаров</i>		

	<i>Изучение способов выкладки товаров в торговом зале</i>		
	<i>Изучение правил обслуживания покупателей, анализ форм и методов торговли.</i>		
	<i>Оценка качества торгового обслуживания.</i>		
	Самостоятельная работа		
Тема 2.2. Тара и тарные операции в розничной торговле	Содержание	16	1,2,3
	Классификация и характеристика основных видов тары. Организация тарного хозяйства в торговле. Стандартизация, унификация тары и качество тары.		
	Практические занятия	2	
	<i>Документальное оформление тарных операций в магазине</i>		
	Самостоятельная работа		
	Подготовить реферат по теме: «Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов»	8	
	Подготовить презентацию «Виды тары в розничной торговле»	4	
Раздел 3. Организация оптовой торговли		22	
Тема 3.1. Оптовые торговые структуры	Содержание	16	1,2,3
	1.	Сущность, роль и функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. Виды и типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.	
	2.	Составляющие процесса закупочной работы оптового предприятия. Основные критерии выбора клиентов для оптового предприятия.	
	3.	Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений, их планировка.	
	4.	Складской технологический процесс и принципы его организации. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе.	
	Практические занятия	6	
	<i>Выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков</i>		
	<i>Организация и технология отпуска товаров со склада.</i>		
	<i>Технико-экономические показатели работы складов.</i>		
	<i>Расчет потребности в складской площади и в оборудовании.</i>		
	Самостоятельная работа		
	Подготовить доклад по теме: «Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги».	6	

МДК 01-03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		75	
Введение	Содержание		2
	1.	Роль материально-технической базы торговли в совершенствовании торгового процесса.	1,2,3
Раздел 1. Немеханическое оборудование торговых организаций.		8	
Тема 1.1. Мебель для торговых организаций.	Содержание		11
	1.	Мебель для торговых залов.	
	Практическая работа		
	1.	Выбор, расчет потребности в торговой мебели	
	2.	Торговый инвентарь: назначение, применение.	
	Самостоятельная работа		
<i>Составить кроссворд по теме: «Мебель для торговых залов»</i>		5	
Раздел 2. Измерительное оборудование.		18	
Тема 2.1. Классификация измерительного оборудования.	Содержание		2
	1.	Весы: понятие, классификация. Требования, предъявляемые к весам.	1,2,3
Тема 2.2. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.	Содержание		8
	1.	Уход за весоизмерительным оборудованием	
	Практическая работа		
	1.	Выбор и расчет необходимого количества весов	
	2.	Отработка навыков взвешивания товаров на весах разного типа.	
	3.	Устройство и правила эксплуатации весов различного типа	
Самостоятельная работа			
Тема 2.3. Государственный метрологический контроль за средствами измерений.	Содержание		2
	1.	Государственный метрологический контроль и надзор.	1,2,3
	Самостоятельная работа		

Раздел 3. Механическое оборудование		12		
Тема 3.1. Измельчительно-режущее, упаковочное и тепловое оборудование.	Содержание		16	1,2,3
	1.	Понятие. Классификация. Правила эксплуатации.		
	Практическая работа			
	1.	Экскурсия на предприятие розничной торговли с целью ознакомления с оборудованием для фасовки и измельчения товаров, подъемно-транспортным оборудованием.	6	
	Самостоятельная работа			
	<i>Подготовить реферат по теме: «Правила эксплуатации и безопасных условий труда при погрузочно-разгрузочных работах».</i>		8	
Раздел 4. Технологическое оборудование		19		
Тема 4.1. Холодильное оборудование	Содержание		8	1,2,3
	1.	Назначение. Классификация. Правила эксплуатации.		
	Практическая работа			
	1.	Торговое холодильное оборудование		
	Самостоятельная работа			
	<i>Составить конспект по темам: «Кондиционирование воздуха», «Централизованное холодоснабжение», «Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием».</i>		4	
Тема 4.2. Оборудование для приготовления и продажи напитков.	Содержание		2	1,2,3
	1.	Классификация торговых автоматов. Правила эксплуатации. Проверка торговых автоматов.		
	Практические занятия		-	
	Самостоятельная работа			
Тема 4.3. Система защиты товаров	Содержание		4	1,2,3

	1.	Классификация средств защиты товаров от хищений в магазинах.		
	Практические занятия			
	1.	Системы защиты от краж. Защита от краж в магазине.		
	Самостоятельная работа			
Раздел 5. Контрольно – кассовые машины			16	
Тема 5.1. Классификация ККМ	Содержание		4	1,2,3
	1.	Классификация. Назначение и устройство контрольно-кассовых машин		
	Практическая работа			
	1.	Работа на ККМ. Характеристика неисправностей и их устранение.		
	Самостоятельная работа		-	
Тема 5.2. Характеристика распространенных видов ККМ и правила их эксплуатации.	Содержание		16	1,2,3
	1.	Характеристика распространенных видов ККМ. Правила эксплуатации ККМ		
	Практическая работа			
	1	Работа на ККМ. Подготовка к работе, оформление чека.		
	2	Работа на ККМ.		
	3	Оформление кассовых операций		
Самостоятельная работа				
		<i>Подготовить реферат по теме: «Кассовый POS-терминал».</i>	8	
Производственная практика Виды работ: Общая характеристика торговой организации Организационная структура и кадровый потенциал организации Устройство, планировка и оборудование магазина Торгово-технологический процесс на предприятии торговли Характеристика реализуемых товаров, услуг			36	

Коммерческая деятельность организации Организация контроля за работой организации Ознакомление с товарным складом промышленного, оптового или розничного предприятия Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и международных контрактов Ознакомление с товародвижением на складе, с информационной работой на складе		
Всего:	392	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебной лаборатории «Товароведения, технического оснащения торговых организаций и охраны труда»

Оборудование учебной лаборатории: «Товароведения, технического оснащения торговых организаций и охраны труда»:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная;
- комплект бланков торговой документации;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (плакаты, схемы).

Технические средства обучения:

Телевизор;

Видеомагнитофон;

DVD.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

Оборудование учебного кабинета: «Организация коммерческой деятельности и логистики»:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная;
- комплект бланков торговой документации;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (плакаты, схемы).
- весоизмерительное оборудование;
- кассовое оборудование;
- комплект торгового инвентаря;
- муляжи продовольственных и непродовольственных товаров;
- информационные стенды «Уголок потребителя», «Пищевая ценность продуктов» и др.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

4.2.1. Основные источники:

1. Арустамов Э. А. Техническое оснащение торговых организаций. М.: ИЦ «Академия», 2016 г. – 208 с.
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: - М.: ИТК "Дашков и К". 2016.- 696с.
3. Егоров В. Ф. Организация торговли. - СПб.: Питер, 2016. - 352 с.
4. Иванов Г.Г. Организация торговли. М.: Академия. 2018. 272 с.
5. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. М.: ИТК «Дашков и К». 2016.
6. Памбухчиянц О.В. «Организация и технология коммерческой деятельности» М.: «Дашков и К», 2016. – 658 с.
7. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. М.: ИТК «Дашков и К». 2016.
8. Учебно - методическое пособие по МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности. Составитель С.В. Манушина. БПОУ ОО «Глазуновский сельскохозяйственный техникум», 2016 г.

4.2.2. Электронные издания:

Интернет- ресурсы:

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;

Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;

Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;

[http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;

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

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.

4.2.3 Дополнительные источники

1. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Ростов н/Д: Феникс. 2012. 350 с.
2. Беляевский И.К. Коммерческая деятельность: М. : Изд. центр ЕАОИ, 2012. – 344 с.
3. Жукова Т.Н. Коммерческая деятельность: Учебное пособие. – Санкт-Петербург, Издательство «Вектор», - 2006. 252 с.
4. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. М.: Академия. 2013. Панкратов Ф.Т. и другие «Рекламная деятельность» М.:Маркетинг 2001г.
5. Организация коммерческой деятельности. Под редакцией Л.А.Брагина. - М.: «Академия». 2013.

6. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. - 10-е изд. перераб. и доп. - М.: Дашков и К°, 2013. – 504 с.
7. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 248 с.
8. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 368 с.
9. Семин О.А. Сервис в торговле. Книга первая, вторая и третья: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2006 г. – 216 с.
10. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: Учеб. пособие / Под ред. Г.Я. Резго. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 128 с.

4.2.4 Нормативно-правовая документация:

Законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 512 с.

Федеральные законы РФ

2. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
3. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
4. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. от 30 декабря 2008 г.).
5. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294, (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).
6. «О саморегулируемых организация» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315.
7. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. , ФЗ- № 208 (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.)
8. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ)

9. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.
10. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).
11. «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм 17 июля 2009 г.).
12. «О некоммерческих организациях» от 12.01. 1996 г., ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.).

Постановления Правительства Российской Федерации

13. «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» от 19 августа 1996 г. № 987 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 № 1364, от 14.07.1997 № 867, от 13.10.1999 № 1150, от 02.11.2000 № 840);
14. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 07.12. 2000 № 929);
15. "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" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80);
16. "О внесении изменений в Правила продажи отдельных видов товаров" от 27 марта 2007 г., № 185.

Стандарты

1. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (ред. от 29.03.2016)
2. ГОСТ Р 51304-2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Общие требования" (утв. и введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 15.12.2009 N 769-ст)
3. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.
4. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 771-ст)

Периодические издания

2. Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

В процессе обучения студентов основными формами являются: аудиторные занятия, включающие лекции и практические занятия, а также самостоятельная работа обучающегося. Тематика лекций и практических занятий соответствует содержанию программы профессионального модуля.

Для успешного освоения профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» каждый студент обеспечивается учебно-методическими материалами (тематическими планами семинаров и практических занятий, учебно-методической литературой, типовыми тестовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе).

Лекции формируют у студентов системное представление об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствуют развитию интеллектуальных способностей.

Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятию ответственных решений в рамках профессиональной компетенции.

Самостоятельная работа студентов проводится вне аудиторных часов, составляет 1/3 от общей трудоемкости междисциплинарного комплекса. Самостоятельная работа включает в себя работу с литературой, подготовку рефератов по выбранной теме, проведение исследований, отработку практических умений, и способствует развитию познавательной активности, творческого мышления обучающихся, прививает навыки самостоятельного поиска информации, а также формирует способность и готовность к самосовершенствованию, самореализации и творческой адаптации, формированию общих компетенций.

Оценка теоретических и практических знаний студентов осуществляется с помощью тестового контроля, решения ситуационных задач, оценки практических умений. В конце изучения профессионального модуля проводится экзамен,

Учебные занятия предусматривают широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. В ходе занятий предусматриваются встречи с представителями торговли, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

Основная профессиональная образовательная программа обеспечивается учебно-методической документацией по всем дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям.

Обязательным условием для освоения данного модуля является изучение дисциплин: «Математика», «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Метрология, стандартизация и сертификация», «Информационные технологии профессиональной деятельности», «Экономика организации», «Менеджмент».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» - педагогические кадры должны иметь высшее образование, соответствующее профилю модуля.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей.

- Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:
- наличие среднего специального образования экономического профиля;
- опыт работы в торговых или производственно-коммерческих организациях не менее 2 лет;
- прохождение стажировки в торговых или производственно-коммерческих организациях не реже 1 раза в 3 года.

Преподавательский состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Метрология, стандартизация и сертификация», «Экономика организации», «Менеджмент».

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Умение устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Умение управлять товарными запасами и потоками и обеспечивать процесс товародвижения	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Умение принимать товары по количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно нормативной документации	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Умение обосновывать правильность установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Умение оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Умение провести работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной</i>

		<i>самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Умение обосновывать основные методы и приемы в организации управления предприятием, устанавливать деловые контакты в процессе делового общения	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Умение обосновывать выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Умение применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Умение использовать торгово-технологическое оборудование в процессе организации и управления торгово-сбытовой деятельностью предприятия.	<i>письменный опрос, работа с литературой, выполнение творческих заданий, подготовка к семинару, оценка выполнения внеаудиторной самостоятельной работы, тестирование, оценка выполнения практических работ</i>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- умение обосновывать выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов; - умение эффективно и качественно выполнять профессиональные задачи.	<i>Устный экзамен Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- умение принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- умение находить и использовать информацию для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- умение взаимодействовать с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- умение планировать обучающимися повышения личностного и квалификационного уровня.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	- умение использовать нормативные документы в профессиональной деятельности	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>