

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**  
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности

Рабочая программа учебной практики МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности 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» Орловской области  
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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	10
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

## УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПМ. 01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

### МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

#### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной практики ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельности» МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности (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 учебной практики ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельности» МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

#### 1.2. Цели и задачи учебной практики ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельности»

##### МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности – требования к результатам освоения учебной практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения учебной практики 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 учебной практики: всего – 36 часов.**

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Результатом освоения учебной практики 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

<b>Код</b>	<b>Наименование видов профессиональной деятельности и профессиональных компетенций</b>
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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**  
**3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование тем практики и видов работ</b>	<b>Количество часов</b>
1	2	3
<b>I</b>	<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>	<b>36</b>
1.1.	Оформление договоров и контроль их исполнения.	6
1.2.	Оформление транспортных и товарно-сопроводительных документов.	6
1.3.	Управление товарными запасами.	6
1.4.	Расчет основных показателей коммерческой деятельности предприятия.	6
1.5.	Торгово-технологический процесс и обслуживание покупателей.	6
1.6.	Правила торговли	6
<b>Всего часов</b>		<b>36</b>



### 3.2. Тематический план и содержание учебной практики

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	
<b>Раздел ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельности</b>			
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		<b>36</b>	
Оформление договоров и контроль их исполнения.	Организация работы по выполнению договоров. Сущность договорной дисциплины. Обеспечение исполнения договоров контрагентами. Оформление хозяйственных договоров.	<b>6</b>	1,2,3
Оформление транспортных и товарно-проводительных документов.	Составление и оформление транспортных и товаросопроводительных документов. Составление приходных, расходных документов к товарному отчету. Оформление товарного отчета. Составление актов уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров. Овладение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров.	<b>6</b>	1,2,3
Управление товарными запасами.	Количественное измерение величины товарных запасов, абсолютные и относительные показатели. Расчет средних товарных запасов. Оборачиваемость запасов. Скорость товарного обращения. Обеспеченность запасами (в днях). Информация, необходимая для расчета показателей управления запасами.	<b>6</b>	1,2,3
Расчет основных показателей коммерческой деятельности предприятия.	Составление перечня показателей финансово-хозяйственной деятельности (ФХД). Выявление и определение наиболее значимых экономических показателей работы организации. Анализ динамики показателей ФХД. Оформление результатов анализа.	<b>6</b>	1,2,3
Торгово-технологический процесс и обслуживание покупателей.	Основные производственные фонды торгового предприятия и их влияние на уровень торговых процессов и обслуживание покупателей. Анализ методов и форм розничной продажи товаров конкретного предприятия. Анализ товарной специализации магазинов конкретного предприятия. Анализ эффективности использования стационарной розничной торговой сети конкретного предприятия. Анализ кадрового состава и уровня образования работников торгового предприятия. Анализ персонала предприятия по стажу работы в торговле. Анализ услуг, оказываемых населению магазинами конкретного предприятия. Стандарт обслуживания покупателей.	<b>6</b>	1,2,3

Правила торговли	Правила особых видов торговли. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи алкогольной продукции. Правила работы предприятий розничной торговли. Правила эксплуатации ККМ. Санитарные правила торгового предприятия. Правила продажи товаров длительного пользования в кредит. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Защита прав потребителей. Контроль за работой магазинов.	6	1,2,3
<b>Всего :</b>		<b>36</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

Реализация учебной практики предполагает наличие учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и логистики, междисциплинарных курсов

Оборудование учебного кабинета: «Организация коммерческой деятельности и логистики\_и междисциплинарных курсов»:

- 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.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- весоизмерительное оборудование;
- кассовое оборудование;
- комплект торгового инвентаря;
- муляжи продовольственных и непродовольственных товаров;
- информационные стенды

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

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

**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 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 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 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.
2. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.
3. ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.
4. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

### **Основная литература:**

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.

### **Дополнительная литература:**

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.

## **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.

## **Журналы:**

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

## **Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

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.

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

В процессе обучения студентов основными формами являются: аудиторные занятия, включающие лекции и практические занятия, а так же 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 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 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>
<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели результатов подготовки</b>	<b>Формы и методы контроля</b>
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 продажи продовольственных товаров. Умение эффективно и качественно выполнять профессиональные задачи	<i>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	- 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>

развития.		
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Владение навыками эффективного поиска необходимой информации; - использования различных источников, включая электронные.	<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 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.	- Самоанализ и коррекция собственной работы.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Умение пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- Грамотное, логически верное изложение устной и письменной речи	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
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.	Владение навыками обеспечения безопасности жизнедеятельности, предотвращения техногенных катастроф в профессиональной деятельности, организации, проведения и контроля мероприятий, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.	<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.	Демонстрация знаний и умений по использованию норм действующего законодательства, требований нормативных документов, стандартов, технических условий в организации торгово-сбытовой деятельности.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы

