

Министерство образования, науки и молодежной политики Краснодарского края  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Краснодарского края  
«Краснодарский торгово-экономический колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью  
для специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)  
Базовая подготовка

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	32
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	37

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

### 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 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупненная группа профессий 380000 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

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 для повышения квалификации и профессиональной переподготовки коммерсанта в торговле, при освоении профессии 20004 Агент коммерческий на базе основного общего, среднего общего образования, начального профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

**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;
- *решать типовые торговые ситуации по вопросам внешнеэкономической деятельности;*
- *снижать коммерческий риск;*

- планировать мероприятия по защите коммерческой информации;
- разрабатывать рекламную кампанию торгового предприятия
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
- разрабатывать планировку оптового склада и рассчитывать площади магазина и отдельных его помещений;
- организовывать товародвижение в оптовой и розничной торговой сети;
- размещать товар на хранение;
- определять потребности в складской площади;
- выбирать методы продажи товаров в розничной сети в зависимости от их целесообразности;
- проводить инвентаризацию и оформлять учетную документацию
- применять методы размещения и выкладки товаров с учетом принципов мерчендайзинга;
- использовать средства и методы стимулирования сбыта;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде;
- соблюдать требования техники безопасности и охраны труда;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования;

**ЗНАТЬ:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- порядок проверки контрагента;
- сущность и роль биржевой торговли и аукционов;
- виды внешнеторговых операций и международных торговых организаций;
- понятие коммерческого риска, причины его возникновения и пути снижения;
- сущность лизинга, факторинга и франчайзинга, правовые и экономические основы, преимущества и недостатки, перспективы развития;
- виды коммерческой информации, мероприятия по защите коммерческой информации, ответственность за нарушение коммерческой тайны;
- виды рекламной деятельности по сбыту товаров;
- понятие и назначение, регистрация, передача и прекращение правовой охраны товарного знака
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию складов, их характеристику, технологию складского товароснабжения, технологию хранения и отпуска товаров на складе
- устройство и технологию планировки магазинов
- структуру торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли - основы мерчендайзинга;
- законодательные акты, предусматривающие защиту прав потребителей

- технологии продажи товаров при разных формах обслуживания
- методы стимулирования продаж в розничной торговле
- психологические механизмы воздействия торгового работника на поведение потребителя
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- характеристику торгово-технологического оборудованию, торгового инвентаря;
- требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования;
- он-лайн кассы;
- 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.
- нормативно-правовое обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила);
- фактические или потенциальные последствия собственной деятельности и их влияние на уровень безопасности труда;
- возможные последствия несоблюдения технологических процессов и производственных инструкций подчиненными работниками (персоналом).

\*- требования работодателей

### **1.3. Количество часов, выделенное на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

Всего **810** часов, в том числе максимальной учебной нагрузки обучающегося **702** часа, в том числе форме практической подготовки 372 ч.:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **468** часов, в том числе вариативной части **200** часов;
- самостоятельной работы обучающегося **234** часов;
- учебной практики **72** часов.
- производственной практики **36** часов.

Вариативная часть 300 часов, включая:

- обязательная аудиторная учебная нагрузки обучающегося – 200 часа, в том числе лабораторно-практические занятия 108 часа;
- самостоятельная работа 100 часов.

Вариативная часть направлена на дополнение умений и знаний при изучении профессионального модуля.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий

	профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 16	Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению
ЛР 20	Демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	В том числе в форме практической подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная, часов
				Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа, часов		
									5	6
	<b>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>	<b>702</b>	<b>372</b>	<b>468</b>	<b>264</b>	<b>10</b>	<b>234</b>	<b>10</b>	-	-
ОК 1 - 4 ОК 6 - 7 ОК 12 ПК 1.1 - 1.10	МДК 01.01. Основы коммерческой деятельности	312	114	208	114	10	104	10	-	-
ОК 1 - 4 ОК 6 - 7 ОК 12 ПК 1.1 - 1.10	МДК.01.02. Организация торговли	246	106	164	106	-	82	-	-	-
ОК 1 - 4 ОК 6 - 7 ОК 12 ПК 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	144	44	96	44	-	48	-	-	-
ОК 1 - 4 ОК 6 - 7 ОК 12 ПК 1.1 - 1.10	<b>Учебная практика, часов</b>	<b>72</b>	<b>72</b>						<b>72</b>	-
ОК 1 - 4 ОК 6 - 7 ОК 12 ПК 1.1 - 1.10	<b>Производственная практика, часов</b>	<b>36</b>	<b>36</b>							<b>36</b>
	<b>Всего:</b>	<b>810</b>	<b>372</b>	<b>468</b>	264	10	<b>234</b>	10	<b>72</b>	<b>36</b>

### 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	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК.01.01. Основы коммерческой деятельности</b>		<b>312</b>	
<b>Тема 1.1 Основы коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание:</b> составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	10	2
	<b>Введение в дисциплину.</b> Связь дисциплины с другими дисциплинами. Сущность, структура и назначение. Сущность коммерческой деятельности.		
	<b>Коммерческие службы торговых организаций.</b> Цели, задачи и структура коммерческой службы. Должностные обязанности работника.		
	<b>Субъекты и объекты коммерческой деятельности.</b> Коммерческие и некоммерческие организации. Учредительные документы. Индивидуальная и коллективная предпринимательская деятельность. Права и обязанности участников		
	<b>Организационно-правовые формы, их характеристика.</b> Структура торговых организаций по организационно-правовым формам.		
	<b>Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.</b> Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Их анализ и использование для решения коммерческих задач по доведению продукции от производителей до потребителей.		
	<b>Практические занятия:</b> устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	6	
	1. Изучение должностных обязанностей работников коммерческой службы		
	2. Изучение основных организационно-правовых форм предприятий		
	3. <u>Определение видов коммерческих решений, технология их принятия</u>		
<b>Тема 1.2 Психология и этика коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание:</b> <i>психологические механизмы воздействия торгового работника на поведение потребителя</i>	6	2
	<b>Психология и этика коммерческой деятельности.</b> Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Этикет предпринимателя-коммерсанта.		
	<b>Виды и особенности делового общения в коммерческой деятельности.</b> Понятие делового общения, его предмет и субъекты; особенности делового общения. Восприятие и понимание в процессе общения. Формирование образа партнера путем стереотипизации.		
	<b>Психологические способы восприятия и понимания.</b>		
	<b>Практические занятия:</b>	4	

	4.	Оценка личностных и деловых качеств специалиста			
	5.	Изучение способов коммуникации			
<b>Тема 1.3 Организация хозяйственных связей</b>	<b>Содержание:</b> составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; <i>психологические механизмы воздействия торгового работника на поведение потребителя</i>		8	2	
	<b>Договоры в коммерческой деятельности.</b> Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственности сторон за нарушение условий договора. Договора применяемых в торговле. Виды договоров применяемых в торговле. Договор купли-продажи <b>Проведение коммерческих переговоров.</b> Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Классификация переговоров. Методы ведения переговоров. Приемы нечестных переговоров (намеренный обман, игра на полномочиях, сомнительность намерений и др.). <b>Деловая переписка.</b> Формы и методика составления различных видов деловых писем <b>Конфликтные ситуации в коммерческих переговорах.</b> Намеренный обман. Игра на полномочиях. Сомнительность намерений. Личные выпады				
	<b>Практические занятия:</b> устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение		20		
	6.	Составление договора поставки			
	7.	Заполнение форм договоров купли-продажи			
	8.	Составление различных видов претензии			
	9.	Расчет штрафных санкций по договору			
	10.	Разработка организационной структуры коммерческих служб			
	11.	Разработка положения о коммерческом отделе			
	12.	Разработка должностной инструкции менеджера по продажам			
	13.	Оформление деловых писем			
	14.	Изучение методов ведения деловых переговоров			
	15.	Решение ситуационных задач по конфликтам в коммерческих переговорах			
	<b>Тема 1.4 Организация коммерческой деятельности предприятий</b>	<b>Содержание:</b> <i>структуру торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли - основы мерчендайзинга, сущность и роль биржевой торговли и аукционов; порядок проверки контрагента;</i> виды рекламной деятельности по сбыту товаров		18	2
		<b>Процесс товародвижения.</b> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ. ФОРМЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ. КАНАЛЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ <b>Планирование закупочной деятельности.</b> Этапы выбора поставщика. Изучение и поиск коммерческих партнёров. <b>Товарные запасы, их роль.</b> Понятие, классификация. Причиной образования товарных запасов. Показатели, характеризующие товарные запасы. Метода анализа и учета товарных запасов <b>Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли.</b> Понятия, назначение,			

	<p>структура, содержание, операции, их спецификация в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса. Хранение товаров в магазине: назначение, специфика, организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения</p> <p><b>Приёмка продукции по количеству и качеству</b> Изучение Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству П-6 и Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству П-7</p> <p><b>Роль ярмарки в закупочной деятельности.</b> Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Типы рекламы. Правовое обеспечение рекламной деятельности</p> <p><b>Виды рекламной деятельности по сбыту товаров</b> Реклама в СМИ, прессе, на радио плюсы и минусы. Особенности телерекламы. Современные виды рекламных технологий.</p> <p><b>Сущность и роль биржевой торговли.</b> Организация торговых операций на бирже. Основные функции биржи. Товарная биржа. Участники биржевой торговли Биржевые сделки. Понятие и значение биржевых сделок. Виды биржевых сделок. Участники биржевых сделок. Порядок совершения биржевых соглашений. Предмет, содержание и существенные условия биржевого договора. Права и обязанности сторон.</p> <p><b>Сущность и роль аукционов.</b> Виды аукционов, их характеристика. Организационная структура деятельности аукционов. Порядок проведения аукциона.</p>																														
	<p><b>Практические занятия:</b> управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; разработка рекламной компании торгового предприятия</p> <table border="1" data-bbox="533 911 1942 1444"> <tr><td>16.</td><td>Оценка эффективности канала распределения и товародвижения</td></tr> <tr><td>17.</td><td>Составление плана закупочной деятельности</td></tr> <tr><td>18.</td><td>Деловая игра «Закупка товаров»</td></tr> <tr><td>19.</td><td>Управление товарными запасами</td></tr> <tr><td>20.</td><td>Составление акта приемки продукции</td></tr> <tr><td>21.</td><td>Организация ярмарки</td></tr> <tr><td>22.</td><td>Определение круга потенциальных покупателей</td></tr> <tr><td>23.</td><td>Изучение современных видов рекламы</td></tr> <tr><td>24.</td><td>Разработка рекламной компании торгового предприятия</td></tr> <tr><td>25.</td><td>Деловая игра «Биржевая торговля»</td></tr> <tr><td>26.</td><td>Оформление документов для биржевой торговли</td></tr> <tr><td>27.</td><td>Деловая игра «Аукцион»</td></tr> <tr><td>28.</td><td>Оформление документов для проведения аукциона</td></tr> <tr><td>29.</td><td>Изучение факторов, влияющих на выбор поставщика</td></tr> </table>	16.	Оценка эффективности канала распределения и товародвижения	17.	Составление плана закупочной деятельности	18.	Деловая игра «Закупка товаров»	19.	Управление товарными запасами	20.	Составление акта приемки продукции	21.	Организация ярмарки	22.	Определение круга потенциальных покупателей	23.	Изучение современных видов рекламы	24.	Разработка рекламной компании торгового предприятия	25.	Деловая игра «Биржевая торговля»	26.	Оформление документов для биржевой торговли	27.	Деловая игра «Аукцион»	28.	Оформление документов для проведения аукциона	29.	Изучение факторов, влияющих на выбор поставщика	<b>28</b>	
16.	Оценка эффективности канала распределения и товародвижения																														
17.	Составление плана закупочной деятельности																														
18.	Деловая игра «Закупка товаров»																														
19.	Управление товарными запасами																														
20.	Составление акта приемки продукции																														
21.	Организация ярмарки																														
22.	Определение круга потенциальных покупателей																														
23.	Изучение современных видов рекламы																														
24.	Разработка рекламной компании торгового предприятия																														
25.	Деловая игра «Биржевая торговля»																														
26.	Оформление документов для биржевой торговли																														
27.	Деловая игра «Аукцион»																														
28.	Оформление документов для проведения аукциона																														
29.	Изучение факторов, влияющих на выбор поставщика																														

<b>Тема 1.5 Организация экспортно-импортных операций</b>	<b>Содержание:</b> <i>виды внешнеторговых операций и международных торговых организаций, порядок проверки контрагента</i>		
	<b>Понятие внешнеэкономической деятельности.</b> <i>Организация и управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия. Пробелы в правовом регулировании международной торговли. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Стратегии выхода предприятия на внешний рынок. Выбор иностранного партнера. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.</i> <b>Товарная классификация и государственное регулирование ВЭД.</b> <i>Правовое положение фирм. Основные показатели деятельности зарубежных фирм. Государственное регулирование внешней торговли. Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.</i> <b>Внешнеторговые операции и международные торговые организации.</b> <i>Виды внешнеторговых операций и международных торговых организаций. Органы государственного и негосударственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью.</i> <b>Декларирование и лицензирование товаров</b> <i>Сертификация импортной продукции. Основные правила.</i> <b>Виды посреднической деятельности.</b> <i>Виды торгово-посреднических фирм. Объем прав посредников на рынке. Вознаграждение посредников. Торговые посредники. Целесообразность участия посредников. Организация сбыта.</i> <i>Виды внешнеторговых операций. Декларирование и лицензирование товаров.</i>	10	2
	<b>Практические занятия:</b> <i>решать типовые торговые ситуации по вопросам внешнеэкономической деятельности</i>	4	
	30. <i>Решение типовых торговых ситуаций по вопросам внешнеэкономической деятельности</i>		
	31. <i>Изучение способов регулирования внешнеэкономической деятельности</i>		
<b>Тема 1.6 Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание:</b> <i>государственное регулирование коммерческой деятельности, инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции</i>		2
	<b>Государственное регулирование коммерческой деятельности.</b> <i>Программы поддержки малого и среднего бизнеса. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Законодательные акты, предусматривающие защиту прав потребителей</i> <b>Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.</b> <i>Сущность инноваций. Сущность, причины и формы нововведений в организациях. Основные экономические и технико-экономические показатели, влияющие на отбор инновационных идей.</i>	6	
	<b>Практические занятия:</b> <i>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками</i>	12	
	32. <i>Анализ рынка розничных торговых организаций г. Краснодара</i>		
33. <i>Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность</i>			

	34.	Анализ направлений государственной поддержки малого бизнеса в России		
	35.	Решение ситуационных задач по регулированию коммерческой деятельности		
	36.	Решение ситуационных задач на основе закона «Закон о защите прав потребителей»		
	37.	Изучение методов управления инновациями в торговле		
<b>Тема 1.7 Коммерческий риск и страхование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание:</b> <i>понятие коммерческого риска, причины его возникновения и пути снижения</i>		6	2
	<i>Понятие коммерческого риска и причины возникновения. Классификация рисков. Пути снижения коммерческого риска. Процесс управления коммерческим риском. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Механизм управления риском.</i>			
	<i>Процесс управления коммерческим риском. Сущность, значение и принципы управления коммерческим риском. Субъект и объект управления в системе управления риском. Задачи коммерческих работников в области управления риском. Организация управления коммерческим риском на предприятии.</i>			
	<i>Страхование коммерческой деятельности. Риск - материальная основа страхования. Формы организации страхового фонда. Экономическая сущность страхования. Классификация видов и систем страхования. Правовые основы страхования.</i>			
	<b>Практические занятия:</b> <i>снижать коммерческий риск</i>		10	
	38.	<i>Оценка склонности к рискованному поведению</i>		
	39.	<i>Оценка уровня риска деятельности предприятия</i>		
	40.	<i>Пути снижения коммерческого риска</i>		
	41.	<i>Деловая игра «Коммерческий риск и способы его уменьшения»</i>		
	42.	<i>Изучение особенностей различных видов страхования.</i>		
<b>Выполнение курсовой работы:</b>		4		
Методические рекомендации по выбору тем, составлению плана, выполнению и оформлению курсовой работы Методические рекомендации по подбору теоретического материала				
<b>Тема 1.8 Формы сотрудничества в коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание:</b> <i>сущность лизинга, факторинга и франчайзинга, правовые и экономические основы, преимущества и недостатки, перспективы развития</i>			
	<i>Сущность лизинга. Особенности составления и заключения договора лизинга. Стороны договора лизинга. Функции, формы и виды лизинга. Правовые и экономические основы лизинга. Преимущества и недостатки лизинга. Перспективы развития лизинга. Лизинговый договор</i>		4	2
	<i>Сущность факторинга и франчайзинга. Особенности факторинговых операций. Понятие и принципы осуществления факторинговых операций в коммерческой деятельности. Сущность факторинга. Факторинговые операции. Характеристика механизма осуществления операций. Сущность франчайзинга, правовые и экономические основы, преимущества и недостатки, перспективы развития.</i>			
<b>Практические занятия:</b> <i>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать</i>		4		

	их выполнение		
	43. Составление лизингового договора (контракт)		
	44. Составление договора франчайзинга		
	<b>Выполнение курсовой работы:</b>	2	
	Методические рекомендации по подбору практического материала		
<b>Тема 1.9 Материально-техническая база коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание:</b> составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	8	
	<b>Транспорт в системе товародвижения.</b> Сущность и значение транспортных систем в товародвижении. Организация транспортно-экспедиционной деятельности		2
	<b>Организация автомобильных перевозок.</b> Транспортная продукция и особенности ее производства. Классификация грузовых автомобильных перевозок. Транспортный процесс		
	<b>Перевозка грузов железнодорожным транспортом</b> Транспортно-экспедиторские операции, выполняемые с грузом на железнодорожных подъездных путях		
	<b>Особенности использования водного и воздушного транспорта.</b> Преимущества и недостатки перевозок грузов. Факторы, влияющие на выбор .		
	<b>Практические занятия:</b>	10	
	45. Изучение договора перевозки груза		
	46. Составления актов, претензий и исков по перевозке грузов автомобильным транспортом		
	47. Составления актов, претензий и исков по перевозке грузов железнодорожным транспортом		
	48. Решение ситуаций по вопросам транспортного обслуживания		
	49. Расчет основных экономических показателей коммерческой деятельности предприятия		
<b>Тема 1.10 Коммерческая информация и товарный знак</b>	<b>Содержание:</b> виды коммерческой информации, мероприятия по защите коммерческой информации, ответственность за нарушение коммерческой тайны, понятие и назначение, регистрация, передача и прекращение правовой охраны товарного знака	8	
	<b>Коммерческая информация</b> Коммерческая информация. Сущность, значение информации в коммерческой деятельности торговой организации (ТО). Виды коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Коммерческий шпионаж. Ответственность за нарушение тайны. <b>Средства товарной информации.</b> Требования, предъявляемые к информации о товарах. Маркировка товаров. Транспортная маркировка грузов. <b>Товарный знак и фирменное наименование.</b> Регистрация, передача и прекращение правовой охраны товарного знака. Понятие, типы коллективных брендов. <b>Составление рекламных слоганов. Брендинг</b> Создание и продвижение брендов, характеристика связи рекламы и брендинга. Понятие бренд-имиджа, роль и место фирменного стиля и значения для него брендинга. Характеристика процесса брендирования в сети Интернет, его значение для усиления бренда.		2

	<b>Практические занятия: планировать мероприятия по защите коммерческой информации</b>	<b>16</b>	
50.	Анализ коммерческой тайны		
51.	Составление обязательства о неразглашении информации, составляющей коммерческую тайну		
52.	Анализ маркировки товаров		
53.	<i>Разработка и регистрация товарного знака</i>		
54.	<i>Разработка бренда</i>		
55.	Круглый стол «Контрафактная продукция и основные направления борьбы с ней»		
56.	Проектная деятельность «Исследования бренда»		
57.	Анализ динамики товарного обращения		
	<b>Выполнение курсовой работы:</b>	<b>2</b>	
	Методические рекомендации по оформлению курсовых работ		
	Защита курсовых работ	<b>2</b>	
	<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 1.</b> Составление плана текста, систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем), составление презентаций по изученным темам. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.	<b>104</b>	
	<b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b> Изучение должностных обязанностей работников коммерческой службы Эссе «Значение коммерческой службы на предприятии» Презентация «Особенности деловой этики и делового этикета в зарубежных странах» Реферат «Деловой стиль. Одежда делового человека» Реферат «Правила хорошего тона в деловых отношениях» Реферат «Прямые договорные связи торговых предприятий» Анализ структуры коммерческой деятельности в г. Краснодара Презентация «Примеры деловых писем» Реферат «Ярмарки в России» Реферат «Анализ потребительской корзины г. Краснодара» Реферат «Анализ мировой биржевой деятельности» Реферат «Анализ мировых аукционов» Презентация «Критерии выбора поставщика» Реферат «ЮНСИТРАЛ» Презентация «ВТО/СТС»		

Анализ ВЭД за 2018 год Реферат «Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления»			
Анализ «Проблемы и перспективы развития коммерческого предпринимательства в регионе» Реферат « <a href="#">Теория рисков</a> » Реферат «Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт» Схема «Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска» Правила избегания коммерческих рисков Презентация «Страхование в России» Составить схему «Преимущества и недостатки лизинга» Реферат «Товарообменные операции - бартер» <a href="#">Реферат «Инвестиции как источник развития материально-технической базы»</a> Анализ транспортных перевозок в России Реферат «Информационно-правовое обеспечение государственной тайны» Зарубежный опыт защиты коммерческой информации и коммерческой тайны Составить словарь брендинга Разработка слогана для агентства по организации праздников			
<b>МДК.01.02. Организация торговли</b>		<b>246</b>	
<b>Раздел 2. Оптовая и розничная торговля</b>		<b>164</b>	
<b>Тема 2.1 Инфраструктура оптовой торговли</b>	<b>Содержание:</b> организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	<b>4</b>	
	<b>Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции.</b> Содержание и функции оптовой торговли. Основы формирования инфраструктуры оптовой торговли. <b>Методы оптовой продажи товаров.</b> Продажа товаров со складов: с личной отборкой; по письменным, телеграфным, телефонным заявкам; через разъездных товароведов и передвижные комнаты товарных образцов; через автосклады.		<b>2</b>
	<b>Практические занятия:</b> устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; <i>устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</i>	<b>4</b>	
	1	Изучение оптовых предприятий г.Краснодара	
	2	Изучение видов оптовых торговцев и их характеристики	

<b>Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли</b>	<b>Содержание:</b> <i>классификацию складов, их характеристики, технологию складского товароснабжения, технологию хранения и отпуска товаров на складе</i>		
	<b>Товарные оптовые склады: понятие, назначение. функции.</b> Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Виды складских зданий и сооружений. Планировка складов. Технологическое оборудование складов. Механизация и автоматизация технологических процессов на оптовых предприятиях. Подъемно-транспортное оборудование Складское немеханическое оборудование. Весоизмерительное и фасовочное оборудование. <b>Технология товародвижения на складе</b> Складской технологический процесс. Понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, документальное оформление. Технология хранения и отпуска товаров на складе. Понятие, назначение. Технология размещения, укладки и хранения. Управление технологическим процессом.	4	2
	<b>Практические занятия:</b> <i>разрабатывать планировку оптового склада и рассчитывать площади магазина и отдельных его помещений; размещать товар на хранение; определять потребности в складской площади</i>	10	
	3	Изучение технико-экономических показателей эффективности использования складов	
	4	Ознакомление с планировкой основных операционных зон мелкооптового торгового предприятия	
	5	Определение потребности в складской площади	
	6	Составление схемы планировки склада и определение назначения складских помещений	
	7	Штрих - кодовая технология учета и идентификации товаров в складах	
<b>Тема 2.3. Технология складского товароснабжения</b>	<b>Содержание:</b> организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; <i>технологии продажи товаров при разных формах обслуживания</i>	4	
	<b>Товароснабжение: понятие, цели и задачи.</b> Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Закупочная работа: понятия, назначение, содержание, основные этапы, их характеристика. <b>Оптовые ярмарки.</b> Определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.		2
	<b>Практические занятия:</b> <i>организовывать товародвижение в оптовой и розничной торговой сети</i>	4	
	8	Изучение методов доставки товаров в торговую сеть	
	9	Изучение организации продажи товаров на оптовых рынках.	
<b>Тема 2.4. Классификация предприятий розничной торговли</b>	<b>Содержание:</b> организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; <i>устройство и технологию планировки магазинов; психологические механизмы воздействия торгового работника на поведение потребителя</i>	6	
	<b>Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий.</b> Характеристика - магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов.		2

	<p><b>Устройство и технология планировки магазинов.</b> Целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах</p> <p><b>Организация труда в магазине.</b> Обслуживающий персонал. Требования к обслуживающему персоналу.</p>		
	<p><b>Практические занятия:</b> устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; <i>устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</i></p>	12	
	10   Определение вида и типа торгового предприятия		
	11   Изучение состава помещений магазина		
	12   Ознакомиться с технологическими планировками торговых залов действующих магазинов г.Краснодара		
	13   Услуги розничной торговли		
	14   Изучение номенклатуры показателей качества и методы их определения		
	15   Изучение принципов создания торговых центров		
<p><b>Тема 2.5. Основы технологии розничной торговли</b></p>	<p><b>Содержание:</b> организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; <i>структуру торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли, основы мерчендайзинга</i></p>	6	
	<p><b>Структура торгово-технологический процесса в предприятиях розничной торговли.</b> Понятия, назначение, структура, содержание, операции, их спецификация в магазинах разных типов.</p> <p><b>Формирование ассортимента товаров в розничной торговле.</b> Задачи и методы изучения покупательского спроса. Понятие торгового ассортимента. Формирование ассортимента товаров в магазине.</p> <p><b>Технология снабжения розничной торговли.</b> Закупочная работа: сущность и значение. Технология закупки. Формы товароснабжения. Тара и тарные операции. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация тары, требования к ней.</p>		2
	<p><b>Практические занятия:</b> <i>выбирать методы продажи товаров в розничной сети в зависимости от их целесообразности</i></p>	6	
	16   Круглый стол по обсуждению проблемы «Развитие предприятий розничной торговли современных форматов в России и за рубежом»		
	17   Изучение методов продажи товаров в розничной сети		
	18   Организация обороты тары в торговле		
<p><b>Тема 2.6. Технологические операции в розничной торговле</b></p>	<p><b>Содержание:</b> организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; <i>структуру торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли, основы мерчендайзинга</i></p>	6	
	<p><b>Технология приемки товаров в магазине.</b> Общие правила приемки. Приемка по количеству и</p>		2

	<p>качеству. Приемка импортных товаров.</p> <p><b>Хранение товаров в магазине:</b> назначение, специфика, организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения.</p> <p><b>Технология подготовки товаров к продаже.</b> Основные и дополнительные операции по подготовки товаров к продаже.</p>		
	<p><b>Практические занятия:</b> обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; <i>проводить инвентаризацию и оформлять учетную документацию</i></p>	<b>8</b>	
	19   Документальное оформление приемки товаров		
	20   Решение ситуаций возникающих при приемке товаров по количеству и качеству.		
	21   Инвентаризация товарно-материальных ценностей		
	22   Товарные потери в магазине		
<b>Тема 2.7. Мерчендайзинг в магазине</b>	<p><b>Содержание:</b> <i>структуру торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли, основы мерчендайзинга</i></p> <p><b>Понятие, сущность и значение мерчендайзинга.</b> Понятие и сущность мерчендайзинга. Цели и задачи, объект и субъект мерчендайзинга. Принципы мерчендайзинга. Функции и методы мерчендайзинга. Понятие и показатели эффективности мерчендайзинга. Понятие эффективности мерчендайзинга. Показатели эффективности мерчендайзинга. Принципы эффективного мерчендайзинга. Факторы, влияющие на размещение. Атмосфера магазина. Фактор социального характера. Факторы, присущие личности. Факторы возраста и пола.</p> <p><b>Мерчендайзинговый подход к планировке магазина.</b> Содержание и цели внутренней планировки. Сегментация площади торгового зала и расчет основных коэффициентов эффективности внутренней планировки. Методы продажи товаров на основе принципов мерчендайзинга. Метод импульсивных покупок. Комбинированные методы продажи и особенности применения технологии мерчендайзинга на различных типах предприятий. <b>Выкладка товаров в магазине.</b> Понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазине.</p>	<b>6</b>	<b>2</b>
	<p><b>Практические занятия:</b> <i>организовывать товародвижение в оптовой и розничной торговой сети; выбирать методы продажи товаров в розничной сети в зависимости от их целесообразности; применять методы размещения и выкладки товаров с учетом принципов мерчендайзинга</i></p>	<b>18</b>	
	23   Изучение особенностей поведения покупателей		
	24   Сравнительная характеристика применяемых методов размещения и выкладки товаров в действующих сетевых магазинах		
	25   Анализ влияния технологий мерчендайзинга на эффективность работы предприятия		
	26   Правила выкладки и размещения товаров в торговой зоне.		

	27	Эффективное размещение торгового оборудования		
	28	Сравнительная характеристика применяемых методов размещения и выкладки товаров в действующих сетевых магазинах		
	29	Способы и правила коммерческого показа и представления торговых марок и видов товаров в магазине		
	30	Принципы оформления витрин магазина.		
	31	Круглый стол «Изучение особенности выкладки продовольственных групп товаров»		
<b>Тема 2.8. Технология продажи товаров</b>	<b>Содержание:</b> правила торговли		<b>4</b>	<b>2</b>
	<b>Правила торговли</b> Нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. <b>Требования к информации о продавце</b> (к вывескам, режиму работы), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия) и оказываемых услугах.			
	<b>Практические занятия:</b> оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли		<b>12</b>	
	32	Изучение правил продажи товаров, принятых на комиссию, бывших в употреблении		
	33	Изучение правил продажи алкогольной продукции		
	34	Изучение правил продажи продовольственных товаров		
	35	Изучение правил продажи непродовольственных товаров		
	36	Изучение внемагазинных форм продажи товаров		
37	Круглый стол «Новые способы продажи товаров»			
<b>Тема 2.9. Защита прав потребителей</b>	<b>Содержание:</b> правила торговли; <i>законодательные акты, предусматривающие защиту прав потребителей</i>		<b>4</b>	<b>2</b>
	<b>Государственный контроль в торговле.</b> Федеральная налоговая служба. Налоговые проверки. Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержки новых экономических структур (ГКАП), Государственный комитет по стандартизации метрологии и сертификации, федеральная таможенная служба. Государственный санитарный надзор, МВД. <b>Защита прав потребителей.</b> Нормативная и законодательная база защиты прав потребителей.			
	<b>Практические занятия:</b> оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли		<b>6</b>	
	38	Изучение Закона «О защите прав потребителей»		
	39	Решение ситуаций, требующих применение закона РФ «О защите прав потребителей».		
40	Изучение документов, проверяемых при осуществлении торговой деятельности, их оформление			
<b>Тема 2.10. Торговое</b>	<b>Содержание:</b> услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; <i>психологические</i>		<b>6</b>	

обслуживание покупателей	<i>механизмы воздействия торгового работника на поведение потребителя</i>		2
	<p><b>Торговое обслуживание покупателей</b> Основные понятия, назначения, формы, правовая база. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи.</p> <p><b>Проблема конфликтогенности в сфере торговли.</b> Субъективная предрасположенность к конфликтам. Конфликты в личностно-эмоциональной сфере</p> <p><b>Сервисное обслуживание.</b> Сущность, принципы и задачи сервиса. Классификация сервиса и правила организации эффективного сервиса. Виды сервиса</p>		
	<b>Практические занятия:</b> <i>организовывать товародвижение в оптовой и розничной торговой сети; выбирать методы продажи товаров в розничной сети в зависимости от их целесообразности</i>		8
	41	Изучение правил работы с покупателями в конфликтных ситуациях	
	42	Изучение технологии расчётов с покупателями	
	43	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей	
44	Изучение различных видов торгового обслуживания на примере торговых предприятий г.Краснодара		
Тема 2.11. Стимулирование продаж в розничной торговле	<b>Содержание:</b> <i>методы стимулирования продаж в розничной торговле; психологические механизмы воздействия торгового работника на поведение потребителя</i>		4
	<p><b>Стимулирование продаж.</b> Понятие и роль стимулирования сбыта. Основные характеристики. Средства, способы и задачи. Выбор стратегии стимулирования сбыта.</p> <p><b>Контроль и оценка результатов стимулирования сбыта.</b> Контроль реализации программы стимулирования сбыта. Оценка результатов промомероприятий</p>		2
	<b>Практические занятия:</b> <i>использовать средства и методы стимулирования сбыта</i>		
	45	Изучение средств и методов стимулирования сбыта	8
	46	Личные продажи как метод стимулирования сбыта	
	47	Реализация программы стимулирования сбыта	
	48	Оценка эффективности стимулирования сбыта	
Тема 2.12. Психология личности	<b>Содержание:</b> <i>психологические механизмы воздействия торгового работника на поведение потребителя</i>		4
	<p><b>Этико-психологическое сопровождение процесса покупки.</b> Прием клиента и установление контакта. Выявление потребностей и выслушивание покупателя. Аргументация и представление товара. Ответы на возможные возражения. Заключение сделки. <b>Психология личности.</b> Характер. Воля. Способности. Эмоции и чувства. Направленность и мировоззрение</p>		2
	<b>Практические занятия:</b> оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли		10

	49	Индивидуально-типологические особенности личности и их проявление в торговле		
	50	Коммуникативная компетентность торгового работника		
	51	Методы и техники исследования мотивации потребителей		
	52	Процесс формирования покупательского решения		
	53	Имидж торгового работника и предприятия		
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела 2.</b>  Составление плана текста, систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем), составление презентаций по изученным темам. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p>			<b>82</b>	
<p><b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b>  Конспект «Организация работы оптовых рынков»  Сделать опорный конспект- классификация складов  Составить схему «Торгово - технологический процесс в оптовой торговле»  Изучить Санитарные требования к приемке и хранению продовольственных товаров.  Конспект по теме «Технологическое оборудование складов»  Составить схему «Внутрискладской технологический процесс»  История развития электронной коммерции в России и за рубежом  Начертите технологическую планировку торгового зала магазина, расположите на данной схеме хлеб, замороженные овощи, мясные товары, молочные товары, алкоголь, кондитерские изделия. Выбор обоснуйте  Составление списка требований к продавцу. Оцените по этим показателям поведение продавца в соседнем магазине  Составить схему «Последовательность операций торгово-технологического процесса в магазинах самообслуживания»  Составить схему Технология проведения закупки товаров  Составить схему «Приемка товара по количеству и качеству»  Заполнить таблицу «Особенности хранения продовольственных товаров»  История возникновения и становления мерчендайзинга.  Конспект по теме «Этапы совершения покупки»  Функции отдела мерчендайзинга в компании  Презентация «Выкладка товара (на примере конкретного товара)»  Составить кроссворд по разделу «Мерчен-дайзинг в магазине»  Дегустация как разновидность сэмплинга  Реферат «Выкладка товаров (на примере одной товарной группы)»  Составить каталог оформления тематических витрин  Составьте алгоритм действий продавца в ситуациях, связанных с обменом и возвратом купленного товара</p>				

<p>Изучить «<a href="#">Основные правила работы магазина</a>»</p> <p>Организация и развитие интернет-магазинов в розничной торговле</p> <p>Конспект «Процедура предъявления претензий потребителем при продаже товара с недостатками»</p> <p>Решение ситуационных задач</p> <p>Конспект «Права потребителей при покупке импортных товаров длительного пользования»</p> <p>Реферат «Механизм судебной защиты прав потребителей»</p> <p>Конспект «Психофизиологические требования к работникам мас-совых торговых профессий»</p> <p>Записать фразы, обязательные для применения всеми сотрудниками компании, работающих в торговом зале</p> <p>Изучить «Стандарт обслуживания покупателей»</p> <p>Составить конспект «Программа стимулирования сбыта»</p> <p>Составить кроссворд по теме «Стимулирование продаж»</p> <p>Презентация по теме «Организация и проведение промоакции»</p> <p>Конспект «Этические принципы профессионального поведения торгового работника»</p> <p>Речевой этикет торгового работника</p> <p>Составить кроссворд по теме «Психология и этика торговли»</p>			
<b>Всего</b>		<b>246</b>	
<b>МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>144</b>	
<b>Раздел 3 Охрана труда и техническое оснащение торговых организаций</b>		<b>96</b>	
<b>Тема 3.1. Классификация</b>	<b>Содержание:</b> классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации		
<b>торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации</b>	<p><b>Требования работников торговли к торговой технике.</b> Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат.</p> <p><b>Классификация торгового оборудования.</b> Общие правила его эксплуатации торгового оборудования. Немеханическое оборудование. Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения. Принципы выбора и оснащения торговой мебели магазинов.</p>	4	
	<b>Практические занятия:</b> эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	2	

	1.	Подбор торговой мебели для оснащения магазина		
<b>Тема 3.2 Характеристика торгово-технологического оборудования, торгового инвентаря.</b>	<b>Содержание:</b> <i>характеристику торгово-технологического оборудованию, торгового инвентаря</i>		24	
	<i>Торговый инвентарь. Классификация торгового инвентаря. Инвентарь для приемки товара. Инвентарь для подготовки к продаже и продаже продовольственных товаров. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь для подготовки к продаже и продаже непродовольственных товаров. Инвентарь для отбора товаров покупателям. Кассовый инвентарь. Санитарно-гигиенический инвентарь. Противопожарный инвентарь. Требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования.</i> <b>Характеристика измерительного оборудования.</b> Значение применения электронных весов в торговых предприятиях. Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации <b>Государственный и ведомственный надзор</b> Гири, меры длины и объема. <b>Характеристика измельчительного и режущего оборудования.</b> Классификация измельчительного и режущего оборудования. Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях. Социальная и экономическая эффективность. Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, замороженных продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика, правила эксплуатации Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство техническая характеристика. Блендеры, миксеры. <b>Характеристика фасовочного и упаковочного оборудования.</b> Фасовочное и упаковочное оборудование: устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации. Значение и классификация теплого оборудования. <b>Торговые автоматы.</b> Назначение и классификация торговых автоматов, правила их эксплуатации. Устройство торговых автоматов.			2
	<b>Практические занятия:</b> эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <i>производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования; соблюдать требования техники безопасности и охраны труда</i>		10	
	2	<i>Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.</i>		
	3	<i>Подготовка измерительного оборудования к работе.</i>		
	4	Проверка и клеймение весоизмерительного оборудования.		
	5	<i>Подготовка механического оборудования к работе.</i>		
6	Эксплуатация торговых автоматов			
<b>Тема 3.3 Холодильное оборудование.</b>	<b>Содержание:</b> классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; <i>характеристику торгово-технологического оборудованию, торгового инвентаря</i>		4	
	<b>Характеристика холодильного оборудования, его значение.</b> Значение холодильного оборудования: в деле сохранности скоропортящихся продовольственных товаров. Непрерывная холодильная цель, ее необходимость. Способы получения холода. <b>Торговое холодильное оборудование.</b> Шкафы, прилавки, витрины, камеры их устройство.			2

	Принцип действия компрессионной холодильной машин		
	<b>Практические занятия:</b> эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <i>производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования; соблюдать требования техники безопасности и охраны труда</i>	4	
	7   Подготовка холодильного оборудования к работе.		
	8   Освоение работы компрессионной холодильной машины.		
<b>Тема 3.4 Подъемно-транспортное оборудование.</b>	<b>Содержание:</b> классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; <i>характеристику торгово-технологического оборудованию, торгового инвентаря</i>	2	
	<b>Характеристика подъемно–транспортного оборудования.</b> Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования. Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно–разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.		2
	<b>Практические занятия:</b> эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <i>производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования; соблюдать требования техники безопасности и охраны труда</i>	2	
	9   Подготовка подъемно-транспортного оборудования.		
<b>Тема 3.5 Контрольно-кассовые машины.</b>	<b>Содержание:</b> классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; <i>характеристику торгово-технологического оборудованию, торгового инвентаря</i>	10	
	<b>Характеристика контрольно – кассовой техники торговых организаций.</b> Значение применения контрольно – кассовых машин в торговых организациях. Социальная и технологическая эффективность функции контрольно – кассовых машин, классификация. <b>Основные узлы ККМ их назначение и устройство.</b> Правила эксплуатации ККМ. Основные документы учета денежных поступлений (журнал регистрации показаний счетчиков суммирующих, книга учета денежных поступлений от кассиров). Значение электронных контрольно – регистрирующих машин в торговых организациях, их виды. <b>Государственный реестр ККМ, его назначение и формирование.</b> Основные разделы Государственного реестра. Правовая база использования ККМ. Учет кассовых операций. Порядок получения денег от покупателей. Порядок ведение книги кассира-операциониста. Приходные и расходные денежные операции. Операции окончания работы на ККТ. Техническое обслуживание ККТ. Межремонтное обслуживание ККТ. Устранение простейших неисправностей ККТ. Организация технического обслуживания и ремонта ККТ. Меры безопасности при эксплуатации ККТ. Научно-технический прогресс и торговое оборудование. Терминалы сбора данных. Принтеры штрихкодов. Пластиковые карты. Терминология и классификация		2
	<b>Практические занятия:</b> эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; <i>производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования; соблюдать требования техники безопасности и охраны труда</i>	16	

	10	<i>Подготовка контрольно-кассового оборудования.</i>	
	11	Овладение навыками работы на ККМ.	
	12	Овладение правил эксплуатации на ККМ "ЭКР-2102Ф"	
	13	Овладение правил эксплуатации на ККМ POS-терминал	
	14	Овладение приемами получения чеков и отчетов на ККТ	
	15	Определение результатов работы кассира за смену.	
	16	Оформление документации по учету денежных поступлений	
	17	Освоение принципов действия принтеров этикеток	
<b>Тема 3.6. Организационные и правовые нормы охраны труда</b>	<b>Содержание:</b> организационные и правовые нормы охраны труда		4
	<b>Правовые основы охраны труда.</b> Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции. <b>Ответственность по соблюдению законодательства об охране труда.</b> Обязанность и ответственность должностных лиц.		
	<b>Практические занятия: применять правила охраны труда</b>		2
	18	<i>Применение основных нормативных документов об охраны труда.</i>	
<b>Тема 3.7 Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении</b>	<b>Содержание:</b> причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; <i>фактические или потенциальные последствия собственной деятельности и их влияние на уровень безопасности</i>		6
	<b>Понятие производственного травматизма.</b> Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении) Порядок расследования несчастных случаев. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей. Профессиональные заболевания, понятие. <b>Возможные последствия несоблюдения производственных инструкций.</b> <i>Возможные последствия несоблюдения технологических процессов подчиненными работниками.</i> <b>Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии.</b> <i>Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии.</i> <i>Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии.</i> <i>Метеорологические условия производственной среды и их нормирование.</i> <i>Производственное освещение. Шум и вибрация.</i> <i>Средства защиты от вредных производственных</i>		

	<p><b>Практические занятия:</b> <i>соблюдать требования техники безопасности и охраны труда; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</i></p>	4	
19	Оформление актов и протоколов несчастных случаев		
20	<i>Освоение санитарно-эпидемиологических требований к торговыми организациям</i>		
<p><b>Тема 3.8. Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность</b></p>	<p><b>Содержание:</b> технику безопасности условий труда, пожарную безопасность; <i>нормативно-правовое обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила); возможные последствия несоблюдения технологических процессов и производственных инструкций подчиненными работниками (персоналом)</i></p> <p><b>Понятие электробезопасности</b> Факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Классификация помещений по степени электробезопасности.</p> <p><b>Технические средства защиты человека от поражения электрическим током.</b> Заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.</p> <p>Зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации.</p> <p>Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования. Средства защиты при эксплуатации торгового оборудования.</p> <p>Правила техники безопасности при эксплуатации различных типов оборудования. Требования безопасности при погрузочно-разгрузочных работах.</p> <p><b>Правила и инструкции по пожарной безопасности</b> Федеральный закон «О пожарной безопасности»..</p> <p>Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в торговых предприятиях.</p> <p>Противопожарный инструктаж, его виды, сроки, порядок проведения и документальное оформление.</p> <p><b>Причины возникновения и способы тушения пожара.</b> Перечень пожарного инвентаря. Устройство и эксплуатация различных видов огнетушителей.</p> <p>Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара. Понятие и виды пожарной сигнализации, особенности их применения. Характеристика и виды пожарной сигнализации.</p> <p>Тепловые извещатели и их характеристика и принцип действия. Световые извещатели.</p>	14	
	<p><b>Практические занятия:</b> <i>соблюдать требования техники безопасности и охраны труда; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</i></p>	4	

	21	Освоение экстренных способов оказания помощи пострадавшим		
	22	Использование противопожарной техники		
	<b>Дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 3.</b>			<b>48</b>	
Составление плана текста, систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем), составление презентаций по изученным темам. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.				
<b>Тематика самостоятельной работы</b>				
Составить схему инструкции по технике безопасности на предприятии				
Подготовить доклад Методы анализа травматизма				
Доклад по теме Факторы, влияющие на условия труда				
Подготовить доклад Особо опасные работы на производстве				
Составить схему Алгоритм действий при оказании первой медицинской помощи				
Подготовить презентацию Молниезащита				
Конспект по теме Механизация и автоматизация технологических процессов в торговле				
Составить атлас «Торговое измерительное оборудование»				
Конспект по теме Способы охраны товаров.				
Конспект по теме Противокражное оборудование.				
Характеристика новейших технологий видеонаблюдения в торговых предприятиях				
Подготовить презентацию Виды, типы и технико-экономическая характеристика пакетформирующих машин				
Подготовить презентацию Модернизация торгового холодильного оборудования.				
Подготовить презентацию Характеристика новейших технологий освещения товаров в магазине.				
Подготовить доклад Анализ рынка подъемно-транспортного оборудования.				
Реферат Пластиковые карты Visa, MasterCard				
Конспект по теме «Электронные деньги»				
Составить алгоритм действий кассира по окончании работы.				
Подготовить презентацию Проверка платёжеспособности государственных денежных знаков				
Составить алгоритм: расшифровка обязательных реквизитов чека				
			<b>Всего</b>	<b>144</b>
<b>Учебная практика</b>				
<b>Виды работ</b>			<b>72</b>	
1. Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;				
2. Соблюдения правил торговли;				
3. Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;				
4. Выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;				

5. Устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение		
<p><b>Производственная практика</b>  <b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</li> <li>2. Составления договоров;</li> <li>3. Установления коммерческих связей</li> <li>4. Приемка товаров по количеству и качеству;</li> <li>5. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации</li> </ol>	<b>36</b>	
<p><b>Тематика курсовых работ:</b></p> <p>Комплексное изучение рынка – основа коммерческой деятельности</p> <p>Содержание и основные элементы коммерческой работы торгового предприятия и их взаимосвязь</p> <p>Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг, ее задачи и пути совершенствования</p> <p>Субъекты коммерческих правоотношений и выбор партнеров по установлению хозяйственных связей</p> <p>Коммерческие работники и требования, предъявляемые к ним</p> <p>Информационное обеспечение коммерческой деятельности</p> <p>Коммерческая тайна и ее защита</p> <p>Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса и пути ее совершенствования</p> <p>Коммерческая деятельность по определению потребности в товарах торгового предприятия</p> <p>Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов на предприятии (на примере товарной группы)</p> <p>Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров и пути ее совершенствования</p> <p>Ассортиментная политика торгового предприятия как система мер по формированию конкурентоспособной модели</p> <p>Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии оптовой торговли и пути ее совершенствования</p> <p>Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками товаров и пути ее совершенствования</p> <p>Товарные запасы и их роль в обеспечении бесперебойного торгового процесса</p> <p>Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и пути ее совершенствования</p> <p>Товарные запасы и их роль в обеспечении бесперебойного торгового процесса</p> <p>Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и пути ее совершенствования</p> <p>Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в магазине по потребительским комплексам и пути ее совершенствования</p> <p>Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии розничной торговли и пути ее совершенствования</p> <p>Коммерческая деятельность по оказанию услуг и стимулированию оптовых продаж</p> <p>Коммерческая деятельность в розничной торговле и повышение ее эффективности</p> <p>Реклама в коммерческой деятельности и пути ее совершенствования</p> <p>Рекламно-информационная деятельность и повышение ее эффективности</p> <p>Торговые витрины, их цели и задачи в современных условиях</p> <p>Правовое регулирование рекламной деятельности предприятий торговли и его роль в ее совершенствовании</p>		

Коммерческая деятельность в торговом предприятии и основные показатели, характеризующие ее эффективность  
Культура торговли и ее роль в активизации продажи товаров  
Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина  
Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства  
Лизинг и его роль в развитии торговой деятельности.  
Средства стимулирования продаж в организациях оптовой торговли и их эффективность  
Коммерческая деятельность по управлению ассортиментом товаров и её эффективность в торговых предприятиях  
Формирование ассортимента товаров в оптовой торговой организации и пути повышения его эффективности  
Формирование ассортимента товаров в фирменном магазине и пути его совершенствования  
Коммерческая работа по формированию ассортимента товаров в розничной торговой сети.  
Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками  
Разработка экономически выгодных коммерческих решений по выбору источников снабжения и схем завоза товаров в розничную торговую сеть  
Договорная работа организаций с поставщиками товаров и ее эффективность  
Анализ стратегического положения предприятия на рынке и пути поддержания его конкурентоспособности.  
Организация внутримагазинной рекламы и её эффективность  
Торговые витрины: их значение, устройство, оформление, пути улучшения  
Риски в коммерческой деятельности, их оценка и меры по предотвращению и нейтрализации  
Организация и технология хранения товаров в магазине  
Коммерческая деятельность в условиях конкурентной борьбы на рынке продовольственных товаров  
Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами  
Коммерческая деятельность по оказанию торговых услуг и повышение ее эффективности  
Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству и качеству  
Организация и технология подготовки к продаже в магазине продовольственных товаров  
Организация рекламы по внутримагазинному радио и телевидению и их эффективность  
Организация и технология подготовки к продаже в магазине непродовольственных товаров  
Мерчандайзинг в магазине  
Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству  
Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием  
Организация и технология продажи товаров по образцам  
Коммерческие функции посредников при продвижении товара на рынок  
Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания  
Организация рекламы и рекламных акций торговых предприятий  
Организация фирменной торговли и повышение её эффективности

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Реализация профессионального модуля осуществляется в кабинете Организации коммерческой деятельности и организации торговли.

#### **Оборудование учебного кабинета и рабочих мест:**

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно - наглядных пособий по предмету;
- натуральные образцы различных групп товаров для проведения практических занятий.

#### **Технические средства обучения:**

- компьютеры, принтер, проектор, программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект учебно - методической документации;
- автоматизированное рабочее место преподавателя;
- методические пособия.

#### **Оборудование лаборатории:**

- комплект учебно - методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- образцы товаров;
- уголок покупателя
- лабораторный инвентарь

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

#### **МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности**

#### **МДК.01.02. Организация торговли**

##### *Федеральные законы и нормативные документы*

1. Закон «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 года N 2-ФЗ) (с изменениями на 4 июня 2018 года)
2. ФЗ РФ Закон РФ от 8.08.2001г №134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» (с изменениями на 3 августа 2018 года) (редакция, действующая с 1 сентября 2018 года)
3. ФЗ РФ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (с изменениями на 3 августа 2018 года)
4. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 года N 2364 «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»

5. ФЗ "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции" от 22.11.1995 N 171-ФЗ

6. Постановление Правительства РФ от 06.06.1998 N 569 (ред. от 04.10.2012) "Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами"

7. Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 N 918 (ред. от 04.10.2012) "Об утверждении Правил продажи товаров по образцам"

9. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (утв. постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 N П-6) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997)

10. "Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству" (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 N П-7) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997)

#### *Стандарты*

1. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения

2. ОСТ Р 56246-2014 Услуги торговли. Услуги розничных рынков. Общие требования

3. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу

4. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

5. ГОСТ Р 55812-2013 Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли

6. ГОСТ Р 57856-2017 Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли. Методы оценки и контроля показателей

#### *Основная литература*

1. Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли - М.: Дашков и К, 2020. - 692 с.

2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования, - Издательство: Академия (Academia) 2018 г.

3. Иванов Г.Г. Рекламная деятельность в торговле: Учебник / В.Н. Хапенков, Г.Г. Иванов, Д.В. Федюнин. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с. (Л3)

4. Захарова Ю.А., Киселева Е.Н. Методы стимулирования сбыта. - Издательство: Дашков и К°, 2017г - 120 с.

5. Годин А.М. Брендинг: Учебное пособие / Годин А.М., - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2016. - 184 с.

6. Дашков Л.Н, Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учебник. Гриф МО РФ - Издательство: Дашков и К°, 2022 г.

7. Захарова Ю.А., Киселева Е.Н. Методы стимулирования сбыта. Учебное пособие для бакалавров, - Издательство: Дашков и К°, 2017 г

8. Измайлова М.А. Психология и этика торговли, - Издательство: Академия (Academia), 2013 г.

9. Гузелевич Н.Ю. Мерчандайзинг: практика эффективных продаж, - Издательство: Гревцов Паблишер, 2015 г.

#### *Дополнительная литература*

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.

2. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

3. Сетков, В. И., Менеджмент : учебное пособие / В. И. Сетков. — Москва : КноРус, 2023. — 149 с.

4. Попкова, Е. Г., Основы рекламы : учебник / Е. Г. Попкова. — Москва : КноРус, 2023. — 267 с.

### **МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**

#### *Основная литература*

1. Бадагуев Б.Т. Охрана труда в торговле. - Издательство: Альфа-Пресс, 2014 г. – 416с.
2. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования, Издательство: Академия, 2014 г. – 160с.
3. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле. Практикум. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования. - Издательство: Академия, 2014 г. – 160с.
4. Косолапова Н.В., Прокопенко Н.А., Горохова С.С. Охрана труда на предприятиях торговли. Гриф Экспертного совета по профессиональному образованию МО РФ. - Издательство: Академия (Academia), 2008 г. – 64с.
5. Миронова Н. Б., Парфентьева Т. Р., Петухова А. А. Оборудование торговых предприятий. Учебник для начального профессионального образования, Москва «Академия», 2014 г.
6. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций – М.: Издательство: Академия (Academia), 2015 г.

#### *Дополнительные источники:*

1. Дубровская И.А. Охрана труда в торговле: законодательные и нормативные акты с комментариями. - Издательство: Омега-Л, 2016г. – 312с.
2. Черникова Л.П. Санитария и гигиена в торговле и пищевой промышленности. Гриф МО РФ. - Издательство: Феникс, 2015 г. – 319с.
3. Михайлов Ю.М. Сборник инструкций по охране труда для работников торговли. - Издательство: Альфа-Пресс, 2016 г. – 256с.

#### **Журналы**

- «Современная торговля»,
- «Мерчендайзинг»,
- «Торговое оборудование»,
- «Товароведение продовольственных товаров»,

#### **Интернет-ресурсы**

[www, gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

[www.gks.ru](http://www.gks.ru)- сайт Госкомстата;

[www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

[www.sovtorg.panog.ru](http://www.sovtorg.panog.ru) - сайт «Современная торговля»;

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

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)- справочно - правовая система Консультант Плюс;

[www. retailer, ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

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

Теоретические занятия по освоению модуля проводятся в соответствии с расписанием учебных занятий в кабинетах и лабораториях образовательного учреждения. Учебным планом предусмотрены консультации для обучающихся по освоению модуля: групповые, индивидуальные.

В процессе изучения **ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** преподаватели и мастера производственного обучения используют активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий в

сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Практические занятия по изучению ассортимента товаров проводятся в форме экскурсий на торговые предприятия города.

Каждый обучающийся обеспечен одним учебным печатным и электронным изданием по программе профессионального модуля не старше 5 лет с момента издания. Преподаватель для самостоятельной работы учащихся разработал методические рекомендации и перечень тем.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью является прохождение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков.

Учебная практика проводится на базе учебного заведения. Руководство подгруппами осуществляет мастер производственного обучения.

Производственная практика проводится на предприятиях работодателей (ООО «МЕТРО Кэш энд Керри», ООО «ТВК-Р», ЗАО «ТАНДЕР»). Руководство осуществляет руководитель практики от учебного заведения - преподаватель, а так же руководитель практики от предприятия.

Формой итоговой аттестации является проведение экзамена (квалификационного).

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

**Требования к квалификации педагогических (инженерно- педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):** высшее профессиональное образования, соответствующего профилю модуля и специальности: товаровед.

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:** 3 разряд, с стажировкой в профильных организациях 1 раз в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

**Инженерно-педагогический состав:**

Опыт деятельности в организациях сферы торговли и стажировка в профильных организациях 1 раз в 3 года.

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

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- обоснование выбора поставщика товаров по основным критериям	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- правильность подбора и оформления всех документов, предшествующих заполнению договора поставки (акцепта и оферты)	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы Письменный экзамен
	- соответствие условий договора с поставщиками требованиям, предъявляемым в нормативной документации	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы Письменный экзамен
	- правильность оформления документации на поставку и реализацию товара	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы Письменный экзамен
	- осуществление контроля за выполнением договорных обязательств, в соответствии с условиями договора	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	- обоснование выбора видов товарных запасов для закупки у поставщиков	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- правильность определения количества товарных запасов по дням и месяцам, в соответствии с графиком поставки	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- правильность составления схемы направления товарных потоков	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- соответствие знаний условий, сроков хранения и транспортирования требованиям СанПиНа 2.3.2.1324-03.	Устный экзамен
	- соответствие размещения товаров на хранение, в соответствии с правилами и режимами хранения	Устный экзамен
ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству	- овладение навыками правильного оформления сопроводительных документов (товарно-транспортных накладных, железнодорожных накладных, счетов-фактур), актов о несоответствии количества и	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы

	качества поступившего товара	
	сопроводительным документам, в соответствии с требованиями к наличию реквизитов, порядку ведения и оформлению документов	
	- соответствие приемки товаров требованиям «Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» №7 от 25.04.66г., «Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» №6 от 15.06.65г., №6	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- проверка соответствия маркировки данным указанным в сопроводительных документах и требованиям ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования», ГОСТ Р 51121-97 «Товары непродовольственные. Информация для потребителя»	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	- классифицирование субъектов коммерческой деятельности по четырем признакам, выполнено верно	Устный экзамен
	- определение вида и типы торгового предприятия в соответствии с их классификацией	Устный экзамен
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	- планирование различных видов торгового обслуживания, в соответствии с типом торгового предприятия	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы Устный экзамен
	- правильное изложение основных понятий: «услуга торговли», «услуга оптовой торговли» в соответствие ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли"	Устный экзамен
	- изложение требований к качеству услуг, требования безопасности и охраны окружающей среды, выполнено верно	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы

	- овладение навыками правильного оформления основных и дополнительных услуг в документах	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- планирование подготовки к добровольной сертификации услуг в соответствии с Федеральным законом о техническом регулировании	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- овладение навыками правильного оформления документов по добровольной сертификации	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	- обоснование применения методов, средств и приемов управления коммерческой деятельностью	Устный экзамен
	- планирование проведения деловых переговоров в соответствии с навыками управленческого общения	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- правильность применения в коммерческой деятельности особенностей делового общения, деловой беседы, приёмов и методов менеджмента	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	- правильность использования основных методов и приёмов статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- определение статистических величин, показателей вариации и индексов	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	- обоснование правильность составления схем направления товарных потоков в соответствии с требованиями к минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
	- обоснование применения логистических приёмов и методов в коммерческой деятельности	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	- осуществление эксплуатация ККТ различных видов, в соответствии с требованиями нормативно-технической документацией и правил техники безопасности	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы

- осуществление оформления журнала кассира-операциониста в соответствии с требованиями к наличию реквизитов, порядку ведения и оформлению документов	Письменный экзамен
- осуществление расчетных операций с покупателями, в соответствии с требованиями нормативных документов	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
- осуществление оформления журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве в соответствии с требованиями к наличию реквизитов, порядку ведения и оформлению документов	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы
- демонстрация навыков эксплуатацию торгово-технологического оборудования с соблюдением правил и техники безопасности	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении практической работы Экзамен

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к профессии (участие в профессиональных конкурсах, учебно- исследовательской работе). - стремление разобраться и быстро освоить необходимые знания и умения. - проявление сообразительность, аналитические способности, системное мышление, эрудицию. - тщательность подготовкой по основам профессиональных знаний	Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике Экспертиза портфолио, участие в конкурсах профмастерства. Анкетирование, наблюдение
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые	- правильность планирования собственной деятельности с ориентацией на результат	Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе

<p>методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>– обоснование выбора и применения методов и способов решения по изучению конъюнктуры рынка, выявлению и формированию ассортимента товара</p>	<p>освоения профессионального модуля на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике Оценка выполнения курсовой работы</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способность к анализу и синтезу</li> <li>- применение знания на практике</li> <li>- способность ставить цели и достигать их</li> <li>- проявление организаторских способностей</li> <li>- стремление к планированию при выполнении поставленных задач</li> <li>- способность оценивать качество выполненной работы</li> <li>- способность самостоятельно решать возникающие проблемы в стандартных и нестандартных профессиональных ситуациях и нести за них ответственность</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике Оценка выполнения курсовой работы Экспертное наблюдение и оценка активности обучающегося при проведении учебно-воспитательных мероприятиях различной тематики</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</li> <li>- точность применения нормативных документов используемых в сфере торговли для решения профессиональных задач</li> <li>- широта использования различных источников информации, включая электронные</li> <li>- владение письменной и устной коммуникацией на родном языке</li> <li>- стремление самостоятельно искать, извлекать, систематизировать, анализировать и отбирать необходимую для решения учебных задач информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее</li> <li>- умение осознано воспринимать информацию, распространяемую</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике Оценка выполнения курсовой работы</p>

	по каналам СМИ	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практикой</li> <li>- проявление навыков межличностного общения</li> <li>- умение слушать собеседников</li> <li>- проявление умения работать в команде на общий результат</li> <li>- проявление справедливости, доброжелательности</li> <li>- организация работы малой группы</li> <li>- демонстрация организаторских способностей</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка использования обучающимся коммуникативных методов и приемов при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики</p>
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- планирование самостоятельного изучения нормативных документов в области торговли;</li> <li>- получение отзывов об участии в работе предметного кружка, секции;</li> <li>- создание индивидуального плана самообразования и самоконтроля его выполнения</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение и оценка использования обучающимся методов и приемов личной организации в процессе освоения профессионального модуля на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике, подготовки и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики</p>
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализирует нормативные правовые документы</li> <li>- классифицирует нормативные правовые документы</li> <li>- избирает нормативные правовые документы, необходимые для профессиональной деятельности, в т.ч. регламентирующие качество товаров</li> <li>- использует на практике нормативные правовые документы, необходимые для профессиональной деятельности</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля на практических занятиях, при выполнении заданий в малых группах, работ по учебной и производственной практике</p> <p>Экспертное наблюдение и оценка динамики достижений учащегося в учебной и общественной деятельности</p>