МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ГБПОУ МО «СЕРПУХОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
_____ Федорова Т.В.
(подпись)
«28» 08 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
(название учебной дисциплины/профессионального модуля)

для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

на базе основного общего образования

Разработчик _____

Рассмотрена на заседании предметно-цикловой комиссии по специальностям Экономика и бухгалтерский учёт, Операционная деятельность в логистике, Коммерция

Протокол № 1 от «28» августа 2020г.

Председатель ПЦК _____ / Волкова С.Н

Серпухов
2020

СОДЕРЖАНИЕ

4

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 8

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 10

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 31

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)34

6. ИМЕНЕНИЯ, ВНЕСЕННЫЕ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ. 01Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС среднего профессионального образования по специальности **38.02.04.Коммерция (по отраслям)** базовой подготовки**,** входящей в укрупненную группу 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли

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

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

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

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

1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке специалистов

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент 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 договоры и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- 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;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.
- использовать необходимые статьи Закона РФ "О защите прав потребителей" для регулирования отношений с покупателями;
- находить правильные решения в конфликтных ситуациях, возникающих в процессе обслуживания покупателей, используя Закон РФ "О защите прав потребителей";
- 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;
- размещать товар в торговом зале с учетом принципов мерчендайзинга;
- контролировать процесс продажи и своевременного пополнения запаса товаров в торговом зале;

- разрабатывать и использовать планограмму при размещении и выкладке товаров в торговом зале;
- эффективно использовать логистические системы, выбирать приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.
- общие положения Закона РФ "О защите прав потребителей";
- права потребителей при обнаружении в товаре недостатков;
- порядок замены товара ненадлежащего качества ;
- ответственность продавца за просрочку выполнения требований потребителей;
- последствия нарушения продавцом срока передачи предварительно оплаченного товара потребителю;
- права потребителя на обмен товара надлежащего качества
- понятие, назначение и принципы мерчендайзинга;
- психологическое воздействие упаковки, размещения и выкладки товаров на покупателей;
- методы мерчендайзинга, используемые для стимулирования покупки;
- мерчендайзинговый подход к планировке торгового зала и выкладке товаров.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего **483** часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки студента – **250**часов;
внеаудиторной самостоятельной работы студента– **125** часов;
курсовая работа – 20 часов
учебной и производственной практики – **108** часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля **ПМ.01Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** является овладение студентами видом профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными и общими компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК1.2.	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 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
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 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная практика (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1, 1.2, 1.7- 1.9	**Раздел 1.** Организация коммерческой деятельности	**150**	**100**	30	20	**50**			-
ПК 1.3 –1.6, 1.10	**Раздел 2.** Организация торговли	**123**	**82**	32		**41**			-
ПК- 1.10	**Раздел 3..** Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	**102**	**68**	34		**34**			
	Учебная практика	**36**						**36**	
	Производственная практика (по профилю специальности)	**72**							**72**
	Всего:	**483**	**250**	96	20	**125**		**36**	**72**

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности			**150**	
Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения.				
Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности и порядок ее регулирования	**Содержание учебного материала**		**44**	
	1	**Сущность коммерческой деятельности в торговле** Понятие и сущность коммерческой деятельности. Предмет и задачи коммерческой и предпринимательской деятельности. **Содержание коммерческой деятельности в торговле** Содержание коммерческой деятельности на предприятии торговли. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.	2	2
	Практическое занятие			
	1	Разработка логической схемы «Этапы и содержание коммерческой деятельности предприятия».	2	
	Содержание учебного материала			
	2	**Субъекты коммерческой деятельности** Инфраструктура оптовой торговли. Инфраструктура розничной торговли. **Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.** Юридические лица: открытые и закрытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью.	2	2
	Практическое занятие			
	2	Разработка логической схемы «Субъекты коммерческой деятельности, виды и формы деятельности».	2	
	Содержание учебного материала			

	3	**Предпринимательские риски.** Понятие риска в коммерческой деятельности	2	2
	4	**Объекты коммерческой деятельности** Товары как объекты коммерческой деятельности. Услуги как объекты коммерческой деятельности. Ценные бумаги как объекты коммерческой деятельности.	2	2
	5	**Государственное регулирование коммерческой деятельности.** Значение и методы государственного регулирования.	2	2
	6	**Информационное обеспечение коммерческой деятельности.** Коммерческая тайна и ее защита **Правила торговли и оказания розничных услуг**	2	2
	7	**Товарные знаки в коммерческой деятельности.** Понятие товарного знака. Регистрация товарных знаков. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака.	2	2
	Практическое занятие			
	3	Изучение ФЗ РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».	2	
	Содержание учебного материала			
	8	**Коммерческая служба предприятия (организации) торговли** Цели, задачи и структура коммерческой службы. Коммерческая служба предприятия оптовой и розничной торговли. Должностные обязанности работников коммерческой службы. **Этика и мораль коммерсанта** Этический кодекс предпринимателя – коммерсанта. Этикет делового человека. Контрольная работа №1: выполнение задания в тестовой форме.	2	2
	Практические занятия			
	4.	Учебно-производственная экскурсия в торговое предприятие. Тема: «Структура и содержание деятельности коммерческой службы предприятия торговли».	2	
	5	Контрольно-проверочное занятие в форме практической работы по теме: Содержание коммерческой деятельности предприятия торговли	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	1	1.Подготовить отчет по результатам учебно-производственной экскурсии по теме: «Структура и содержание деятельности коммерческой службы предприятия торговли».	4	
		2.Разработать структуру содержания коммерческой службы предприятия.	2	
		3.Изучить и составить таблицу должностные инструкции работников коммерческой службы предприятия.	4	

	2	Разработка алгоритма по теме: «Порядок лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности (разрешение на торговую деятельность)».	4	
		Разработка алгоритма по теме: «Порядок лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности (по продаже ювелирных изделий, драгоценных металлов и камней)».	4	
Тема 1.2. Ведение коммерческой работы по закупке и сбыту товаров.	**Содержание учебного материала**		**102**	
	9	**Организация хозяйственных связей в торговле** Понятие и правовое регулирование хозяйственных связей. Классификация договоров. Виды договоров, применяемых в торговле. Порядок заключения, исполнения и расторжения договора.	2	2
	Практические занятия			
	6	Вычисление средних величин статистических показателей в коммерческой деятельности.	2	
	7	Расчет показателей вариации.	2	
	8	Анализ динамики отдельных показателей коммерческой деятельности с использованием экономических индексов.	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	3	Разработка электронной презентации по теме по теме: «Характеристика основных объектов	4	
		коммерческой деятельности». Характеристика товаров как объектов коммерческой деятельности.	4	
		Характеристика денег и услуг как объектов коммерческой деятельности	2	
	Содержание учебного материала			
	10	**Виды покупательского спроса.** Порядок и методы изучения покупательского спроса.	2	2
	Практические занятия			
	9	Разработка анкеты для изучения покупательского спроса	2	
	10	Разработка перечня дополнительных услуг для повышения эффективности продажи основных групп непродовольственных товаров.	2	
	Содержание учебного материала			
	11	**Договор розничной купли-продажи.** Ответственность за нарушение договорных обязательств.	2	2
	Практическое занятие			
	11	Оформление договора купли-продажи и приложений к нему.	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	4	Разработка электронной презентации по теме: «Личностные и профессиональные качества	4	
		коммерсанта».Самостоятельное выполнение теста «Коммерсант».	4	

	Содержание учебного материала			
	12	**Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров** Значение и содержание закупочной работы. Закупка товаров на оптовых ярмарках.	2	3
	13	**Договор поставки: структура,** Содержание, порядок заключения, изменения и расторжения, контроль исполнения.	2	2
	Практические занятия			
	12	Оформление договора поставки и приложений к нему.	2	
	13	Составление претензий по договорам поставки	2	
	14	Составление санкций по договорам поставки	2	
	15	Составление коммерческого Акта при приемке товара по договору поставки	2	
	Содержание учебного материала			
	14	**Оптовые продовольственные рынки.** Роль продовольственных рынков в закупке товаров.	2	2
	15	**Коммерческая работа по продаже товаров** Сущность коммерческой работы по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Типы и виды предприятий.	2	2
	16	**Методы оптовой продажи товаров.** С личной отборкой, по письменным, телефонным и другим заявкам, через передвижные склады и передвижные комнаты товарных образцов.	2	2
	17	**Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.** Процесс товародвижения, управление им. Виды поставок товаров, каналы распределения товаров	2	2
	Практическое занятие			
	16	Разработка перечня дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.	2	
	Содержание учебного материала			
	18	**Организация продажи товаров на оптовых рынках.** Виды оптовых рынков, задачи, организационная структура, участники.	2	2
	Практические занятия			
	17	Определение остатка товарных запасов. Оформление заявки на поставку товаров.	2	
	18	Разработка и оформление графика завоза товаров.	2	
	Содержание учебного материала			

	19	**Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях розничной торговли** Содержание и сущность коммерческой работы на предприятиях оптовой торговли. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.	2	2
	20	**Методы розничной продажи товаров.** Услуги розничной торговли: основные и дополнительные.	2	3
	21	**Формирование товарной номенклатуры в торговом предприятии.** Понятие об ассортименте товаров и их классификация. Порядок формирования.	2	3
	22	**Управление товарными запасами** Товарные запасы, их классификация. Управление товарными запасами. Нормирование товарных запасов, определение их уровня и оптимального размера.	2	2
	Практические занятия			
	19	Решение задач по определению уровня товарных запасов.	2	
	20	Решение задач по определению уровня, размера и оборачиваемости товарных запасов.	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	5	Самостоятельное решение задач по теме: «Управление товарными запасами».	4	
		Решение практических задач по расчету стоимости закупаемого ассортимента товаров.	2	
		Решение практических задач по теме: Логистика товарных запасов.	4	
	Содержание учебного материала			
	23	**Формы сотрудничества в коммерческой деятельности** Сущность лизинга, его формы и виды. Правовая основа лизинга. **Франчайзинг.** Понятие, преимущества, порядок регулирования. Факторинг. Товарообменные операции. Контрольная работа №2: выполнение задания в тестовой форме.	2	2

	Практические занятия			
	21	Оформление договора финансовой аренды и договора коммерческой концессии.	2	
	22	Оформление договора по регулированию факторинга и договора мены	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	6	1.Самостоятельное выполнение теста по теме: «Транспортная логистика». Изучение ФЗ РФ «Транспортный устав железных дорог РФ», глава 2 Организация перевозки грузов. Подготовить тезисы.	4	
		2.Изучение ФЗ РФ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта». Подготовить тезисы.	2	
		3.Решение профессиональной задачи по теме «Транспортная логистика»	4	
Тема 1.3. Использование логистического подхода в перемещения материальных потоков.	**Содержание учебного материала**		**28**	
	24	**Логистика и закупки** Понятие логистики. Функциональные области логистики предприятия торговли. Логистические системы. Учет издержек в логистике. Закупочная логистика.	2	2
	Практические занятия			
	23	Оформление договора на перевозку товаров автомобильным транспортом.	2	
	24	Оформление сопроводительных документов.	2	
	25	Расчет выбора поставщика на основе анализа полной стоимости.	2	
	26	Решение практических задач по теме: Закупочная логистика.	2	
	Содержание учебного материала			
	25	**Информационная логистика** Отдел оперативного учета, основные функции. Учет товародвижения. Ведение внутренней документации.	2	2
	26	**Транспортная логистика** Этапы управления транспортировкой товарных потоков.Задачи менеджера по закупкам. Задачи отдела логистики. Способы перевозки материальных потоков. Виды транспорта. Основные документы для перевозки грузов по России, порядок их оформления. Расчет логистического коэффициента (стоимости перевозки).	2	2
	Практические занятия			
	27	Решение практических задач по теме: Логистика товарных запасов.	2	
	28	Расчет стоимости закупаемого ассортимента.	2	
	29	Решение задачи на рационализацию товародвижения напитков	2	
	30	Решение задачи на применение анализа ABC и XYZ в дифференциации объектов управления в логистике.	2	
	Содержание учебного материала			

	27	**Складская логистика** Функционирование склада и отдела закупок. Типы и виды складов. Виды и цепочки поставок товаров. Контрольная работа №3: выполнение задания в тестовой форме.	2	2
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	7	Разработка принципиальной схемы технологического процесса на складе предприятия оптовой торговли	4	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе			**20**	

Тематика курсовых работ по МДК.01.01.Организация коммерческой деятельности 1.Управление товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности 2.Методы стимулирования продажи товаров в современном торговом предприятии. 3.Товарные знаки как средство идентификации товаров. 4.Договор поставки как основа коммерческих взаимоотношений продавца и покупателя в торгово-сбытовой деятельности. 5.Мерчандайзинг как инновационное направление коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики. 6.Организация рекламных акций и кампаний 7.Современная организация расчетов в коммерческой деятельности. 8.Современные методы продажи товаров в торгово-сбытовой деятельности предприятия. 9.Организация коммерческой службы и управление коммерческой деятельностью торгового предприятия. 10.Организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии. 11.Оптимизация хозяйственных связей с товаропроизводителями как условие повышения эффективности работы торгового предприятия. 12.Проблемы формирования ассортимента торгового предприятия в современных социально-экономических условиях. 13. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России 14.Особенности рекламной деятельности на выставках и ярмарках. 15.Современные подходы к организации приемки товаров по количеству и качеству в торгово-сбытовой деятельности предприятия. 16.Содержание коммерческой деятельности современного предприятия розничной торговли, перспективы развития. 17.Закупочная работа в коммерческой деятельности как основа деятельности торгового предприятия. 18.Организация продажи товаров на оптовом предприятии. 19.Изучение и прогнозирование покупательского спроса как залог эффективной работы предприятия. 20.Эффективная транспортировка товаров как условие успешности торгового предприятия. 21.Организация розничной продажи и обслуживания покупателей в торгово-сбытовой деятельности предприятия. 22.Закон о защите прав потребителей как основа цивилизованных отношений продавцов и покупателей. 23. Организация рекламной деятельности как условие повышения эффективности работы современного торгового предприятия. 24. Деятельность коммерческой службы торгового предприятия. 25. Информационное обеспечение коммерческой деятельности как важнейший ее ресурс. 26. Организация маркетинговой деятельности торгового предприятия как необходимое условие успешного функционирования в современных социально-экономических условиях.		

27. Роль транспортной логистики в успешности торгового предприятия. 28. Роль информационной логистики в успешности торгового предприятия. 29. Правовая база информационного обеспечения о товаре. 30. Анализ достаточности информации на маркировке продовольственных и непродовольственных товаров. 31.Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. 32. Особенности организация розничной продажи и обслуживания покупателей на современном торговом предприятии. 33. Культура и деловой этикет коммерсанта как определяющее условие успешности коммерсанта и человека. 34. Современные подходы к организации продажи товаров на оптовом предприятии. 35.Эффективная организация маркетинговой деятельности как необходимое условие успешного функционирования торгового предприятия в современных социально-экономических условиях. 36. Особенности использования франчайзинга в коммерческой деятельностию 37. Товарные знаки как средство идентификации товаров и успешного продвижения товаров на рынке. 38. Особенности организации рекламной деятельности на современном оптовом предприятии.		

39. Современные подходы к организации рекламных акций и кампаний(на примере торгового предприятия). 40.Современные подходы к формированию лояльности потребителей и стимулированию сбыта в розничных торговых предприятиях 41.Современное использование методов кодирования как подтверждение подлинности товарных знаков.				
Раздел 1.1 Защита прав потребителей			**54**	
Тема 1. Введение. Предмет, задачи и содержание курса дисциплины.	**Содержание учебного материала**		**12**	
	28	**Предмет, задачи и содержание курса дисциплины.** Актуальность курса дисциплины. Защита прав потребителей как одно из направлений социально-экономической политики государства. Субъектный состав и общая характеристика отношений.	2	2
	29	**Понятие, признаки потребителя.** Права потребителя (общая характеристика). Законодательство о защите прав потребителей. Конституция Российской Федерации и вопросы защиты прав потребителей. Контрольная работа №4: выполнение задания в тестовой форме.	2	2
	Практические занятия			
	31	Решение задач по проблемам защиты прав потребителей в условиях транзитивной экономики.	2	
	32	Составление сравнительной таблицы: «Соотношение норм Гражданского кодекса и закона РФ «О защите прав потребителей».	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	8	Охарактеризовать защиту прав потребителей как одно из направлений социально- экономической политики государства.	2	
	9	Составить перечень нормативно-правовых актов в области защиты прав потребителей по юридической силе.	2	
Тема 2. Правовое регулирование в области защиты прав потребителей	**Содержание**		**8**	
	30	**Субъектный состав и общая характеристика отношений**. Понятие, признаки потребителя. Права потребителя (общая характеристика). Законодательство о защите прав потребителей. Конституция Российской Федерации и вопросы защиты прав потребителей. Постановления Правительства РФ, международные договоры как источники норм о защите прав потребителей.	2	2
	Практическое занятие			
	33	Составить сравнительную таблицу по соотношению норм Гражданского кодекса и закона РФ «О защите прав потребителей» в области защиты прав потребителей	2	
	34	Составление презентации на тему «Защита прав потребителей в России в современных	2	

		условиях»		
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	10	Решение задач по теме «Особенности реализации прав в отношении технически сложных и дорогостоящих товаров».	2	
Тема 3.Права потребителя при продаже товаров.	**Содержание**		**10**	
	31	**Понятие ненадлежащего качества товара, недостатка товара, существенного недостатка товара.** Права потребителя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества. Лица, которым могут быть предъявлены требования относительно недостатков товаров. Обязанности продавца, изготовителя в случае предъявления им таких требований.	2	2
	32	**Право потребителя на обмен товара надлежащего качества**. Лица, которым могут быть предъявлены требования относительно недостатков товаров. Обязанности продавца, изготовителя в случае предъявления им таких требований.	2	2
	33	**Сроки предъявления требований.** Порядок и сроки удовлетворения отдельных требований потребителя (о безвозмездном устранении недостатков товара, о замене товара ненадлежащего качества). Расчеты с потребителем при удовлетворении его требований. Основания освобождения продавца, изготовителя от ответственности за недостатки товара. Товары, в отношении которых может быть предъявлено такое требование. Условия, сроки и порядок удовлетворения требования Контрольная работа №5: выполнение задания в тестовой форме.	2	2
	Практическое занятие			
	35	Решение ситуативных задач по возврату денег за некачественный товар.	2	
	36	Составление претензии на возврат денег за некачественный товар.	2	
Тема 4. Защита прав потребителя	**Содержание**		**18**	
	34	Понятие иформы защиты. Неюрисдикционные формы защиты. Самозащита прав. Юрисдикционные формы защиты. Административный порядок защиты.	2	2
	35	Права и полномочия государственных органов, осуществляющих контроль и надзор за соблюдением законодательства о защите прав потребителей.	2	2
	36	Судебный порядок защиты прав потребителей. Подсудность дел по искам, связанным с нарушением прав потребителей. Льготы по уплате государственной пошлины. Контрольная работа №6: выполнение задания в тестовой форме.	2	2

	Практическое занятие			
	37	Разрешение практической ситуации по расторжению договора купли-продажи, возврате уплаченных денежных средств, взыскание неустойки, возмещение морального вреда	2	
	38	Составление искового заявления о расторжении договора купли-продажи, возврате уплаченных денежных средств, взыскание неустойки, возмещение морального вреда	2	
	39	Составление искового заявления о расторжении договора купли-продажи, возврате уплаченных денежных средств, взыскание неустойки, возмещение морального вреда	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	11	Составление конспекта по теме: «Общественные объединения потребителей, их роль и полномочия в защите прав потребителей».	2	
	12	Решение задач по определению размера морального вреда и порядка его возмещения.	4	
Тема 5. Ответственность за нарушения законодательства о защите прав потребителей	**Содержание учебного материала**		**6**	
	37	**Нормативно-правовые акты, устанавливающие ответственность за нарушение законодательства о защите прав потребителей**. Виды ответственности. Административная ответственность. Уголовная ответственность. Гражданско-правовая ответственность.	2	2
	38	**Меры ответственности.** Возмещение убытков, вызванных нарушением прав потребителей. Неустойка как мера ответственности. Возмещение вреда, вызванного недостатками товаров, работ, услуг. Компенсация морального вреда. Контрольная работа №7: выполнение задания в тестовой форме.	2	2

	Практическое занятие			
	40	Решение задач по расчету неустойки. Решение задач по определению нормативно-правовых актов, устанавливающих ответственность за нарушение законодательства о защите прав потребителей.	2	
МДК 01.02. Организация торговли			**123**	
Раздел 2. Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле				
Тема 1.Основы организации розничной и оптовой торговли	**Содержание учебного материала**		**16**	
	39	**Виды розничной торговой сети.** Специализация и типизация розничных торговых предприятий.Методы размещения розничных торговых предприятий. Особенности инновационного развития розничной торговли. Устройство и планировка магазинов розничной торговли**.** Планировка и санитарно-гигиенические требования к устройству торгового зала. Особенности инновационного развития розничной торговли	2	2
	40	**Классификация оптовой торговли.**Организационные формы оптовой торговли. Оптовые рынки. Усовершенствование торговых процессов, преобразование форм и методов торговли по виду деятельности, по инновационным терминам в розничной торговле **Оптовые магазины.** Контроль знаний по теме: «Основы организации розничной и оптовой торговли». Инновационные особенности оптовой торговли.Контрольная работа №8: выполнения задания в тестовой форме.	2	2
	Практические занятия			
	41.	Ознакомление с формами розничной торговли, видами и типами розничных торговых предприятий. (Урок - экскурсия в магазины г.Иркутска)	2	
	42	Расчет эффективности использования площади торгового зала.Расчет эффективности продажи товаров при перемещении их с полки на полку.	2	

	43	Распознавание видов типов торговых организаций, видов планировок в торговых залах магазинов.Составление эскиза планировки торгового зала магазина и территории вокруг него. Расчет количества касс для площади торгового зала.	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	13	Составление схемы планировки торгового зала и маршрута движения покупателей. (Урок - экскурсия в магазины г.Иркутска)	2	
	14	Идентификация вида и типа предприятия розничной (оптовой) торговли в соответствии с признаками классификации. Выполнение практического задания.	4	
Тема2. Организация торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей	**Содержание учебного материала**		**20**	
	41	**Организация торгово-технологического процесса на предприятии торговли** Организация торгово-технологического процесса предприятия, значение, задачи. Усовершенствование торговых процессов, преобразование форм и методов торговли по виду деятельности, по инновационным терминам в розничной торговле Структура торгово-технологического процесса, содержание этапов. Инновации торгово-	2	2
		технологического процесса		
	42	**Приемка товаров** Нормативное регулирование приемки товаров. Приемка товаров по количеству. Приемка товаров по качеству. Организация добровольной сертификации услуг. Инновации нормативного регулирования приемки товаров	2	2
	43	**Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.** Особенности хранения продовольственных и непродовольственных товаров. Инновационные технологии хранения продовольственных и непродовольственных товаров Контрольная работа №9: выполнения задания в тестовой форме.	2	2
	Практические занятия			
	44	Решение ситуационных задач по теме «Приемка товаров по количеству и качеству».	2	
	45	Оформление сопроводительных документов. (Накладной, доверенности)	2	
	46	Оформление сопроводительных документов. (Счет-фактура)	2	
	47	Оформление акта об установлении расхождений, обнаруженных при приеме товаров.	2	
	48	Оформление акта на товар, поступившего без сопроводительного документа.	2	

	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	15	Нормативные документы, регламентирующие поставку товаров в розничные торговые предприятия. Подготовка сообщения.	4	
	Содержание учебного материала		**34**	
	44	**Размещение и выкладка товаров в торговом зале предприятия** Факторы, влияющие на сохранность товаров. **Особенности выкладки отдельных групп товаров.** Выкладка продовольственных и непродовольственных товаров. Режим хранения товаров. Методы размещения и способы выкладки товаров. Инновационные методы размещения и способы выкладки товаров.	2	2
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	16	Анализ принципов размещения и выкладки товаров в торговом предприятии. Экскурсия в магазин.	4	
	Содержание учебного материала			
	45	**Технология продажи и обслуживание покупателей** Правила работы предприятия торговли. Правила продажи отдельных видов непродовольственных и продовольственных товаров в соответствии с Правилами торговли. Инновационные технологии обслуживания	2	2
	46	**Методы продажи товаров в розничной сети.** Методы оптовой продажи товаров. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. Порядок обмена и возврата товаров в соответствии с требованиями ФЗ «О защите прав потребителей». Инновационные методы продажи товаров	2	2
	47	Внемагазинные формы продажи товаров. Контрольная работа №10: выполнения задания в	2	2

		тестовой форме.		
	Практические занятия			
	49	Решение ситуационных задач с применением правил «Обмена и возврата продовольственных товаров».	2	
	50	Решение ситуационных задач с применением правил «Обмена и возврата непродовольственных товаров».	2	
	51	Решение ситуационных задач с применением закона Р.Ф. «О защите прав потребителей».	2	
	52	Решение производственно- ситуационных задач с применением правил торговли .	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	17	Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Подготовка сообщения.	2	
	18	Методы продажи товаров в розничной торговле. Подготовка презентации.	2	
	19	Внемагазинные формы продажи товаров. Подготовка сообщения	4	
	20	Подготовка электронных презентаций по темам: «Методы размещения розничных торговых предприятий», «Классификация оптовой торговли», «Особенности выкладки отдельных групп товаров».	2	
	21	Анализ соблюдения правил в торговых предприятиях при обслуживании покупателей. (Экскурсия в магазин). Подготовка сообщения.	4	
Раздел 2.1.Мерчендайзинг				
Введение в мерчандайзинг	**Содержание учебного материала**		**8**	
	48	**Введение в мерчандайзинг.** Определение мерчандайзинга, психологические аспекты поведения покупателей, система мерчандайзинга в магазине. Трехуровневая концепция мерчандайзинга	2	2
Тема 1. Основные правила для создания системы успешного мерчендайзинга				
Тема 1.1.Внешний вид магазина и территория вокруг него.	**Содержание учебного материала**			
	49	**Внешний вид магазина и территория вокруг него.** Внешний вид магазина и территория вокруг него: восприятие магазина целевой группой покупателей, территория вокруг магазина и парковка.	2	2
	Практическое занятие			

	53	Анализ внешнего вида торгового предприятия г. Иркутска и территории вокруг него. Оформление эскиза внешнего оформления магазина.(Урок – экскурсия)	2	
Тема 1.2.Правила эффективного запаса продукции и расположения товара.	**Содержание учебного материала**			
	50	**Правила эффективного запаса продукции и расположения товара.** Правила эффективного запаса продукции и расположения товара. Правила эффективной презентации товара. Разрешительные функции упаковки и маркировки в мерчендайзинге. Контрольная работа №11: выполнения задания в тестовой форме.	2	2
Тема2. Создание благоприятной			**12**	
атмосферы магазина				
	Содержание учебного материала			
Тема 2.1.Планировка торгового зала	51	**Планировка торгового зала**. Виды планировки. Выделение основных зон в торговом зале. Магистраль основного покупательского потока. Качество торговой площади и рациональность ее размещения. Правило «Золотого треугольника»	2	2
Тема 2.2.Выделение основных зон в торговом зале.	52	**Размещение торгового оборудования в зале современного предприятия.** Размещение торгового оборудования в зале современного предприятия. Размещение кассовых зон в зале современного предприятия	2	2
	Практические занятия			
	54	Анализ планировки и размещения оборудования в торговом зале.(Урок-экскурсия в магазин)	2	
	55	Расчет площади выкладки товара в зависимости от его доли в товарообороте.	2	
	56	Решение задач по расчету показателей эффективности использования торговой площади.	2	
	57	Подсчет количества касс для эффективной работы магазина.	2	
Тема 3. Влияние органолептических ощущений покупателей на принятие решений о покупке			**4**	
	Содержание учебного материала			
Тема3.1.Цветовое оформление торгового зала и система освещения в	53	**Цветовое оформление и освещение в магазине.** Цветовое оформление торгового зала. Восприятие цвета при оформлении интерьера. Особенности освещения продовольственных и непродовольственных товаров.	2	2

магазине				
Тема3.2.Система навигации в магазине. Использование арома - маркетинга и музыки.	54	**Система навигации в магазине.** Навигационные элементы, принцип их размещения. Использование арома - маркетинга и музыки.	2	2
Тема 4 Выкладка товаров в торговом зале			**16**	
	Содержание учебного материала			
Тема 4.1.Общие правила выкладки товаров.	55	**Общие правила выкладки товаров.** «Золотая полка», приоритетные места на полке, принципы выкладки, виды выкладки.Краткие рекомендации по выкладке отдельных товарных групп.	2	2
Тема 4.2.Оформление ценников с учетом юридического аспекта. Рекламно – информационную поддержка	56	**Оформление ценников с учетом юридического аспекта.** Основные документы, регулирующие порядок оформления ценников. **Рекламно – информационная поддержка.** Классификация и описание основных POS – материалов. Контрольная работа №12: выполнения задания в тестовой форме.	2	2
	Практические занятия			
	58	Анализ применения общих правил, видов выкладки в торговом зале магазина. (Урок-экскурсия в магазин)	2	
	59	Составление планограмм продовольственных товаров.	2	
	60	Составление планограмм непродовольственных товаров.	2	
	61	Оформление ценников. Классификация основных POS – материалов,.	2	
	62	Анализ составления планограмм и оформления ценников. (Урок-экскурсия в магазин)	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	22	Решение задачи по определению размещения торгового оборудования и кассового	4	
	23	Решение комплексной задачи, используя законы мерчендайзинга	4	
	Содержание учебного материала			2
	57	**Промежуточная аттестация по МДК.01.01 и МДК.01.02 - дифференцированный зачет**	**2**	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			102	

Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			**102**	
	Содержание учебного материала		**22**	
Тема 1.1 Классификация торгово- технологического оборудования.	58	**Классификация торгово-технологического оборудования.** Цели и задачи дисциплины, значение для подготовки для специалистов торговли. Научно- технический прогресс в торговле. Классификация торгово-технологического оборудования.	2	2
Тема 2.1 Охрана труда на предприятиях торговли	59	**Охрана труда на предприятиях торговли.** Нормативная база охраны труда на предприятиях торговли. Пожарная и электробезопасность. Правила эксплуатации технических и индивидуальных средств защиты. Производственный травматизм, понятие, причины травматизма. Мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний. Оказание первой медицинской помощи при ожогах, переломах, поражении электрическим током, отравлениях. Контрольная работа №13: выполнение задания в тестовой форме.	2	3
Тема 3.1 Мебель для торговых организаций	**Содержание учебного материала**			
	60	**Мебель для торговых организаций** Назначение, классификация торговой мебели. Требования к торговой мебели. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Характеристика типов и моделей мебели для торговых залов. Характеристика типов и моделей мебели для подсобных помещений. Подбор, размещение и использование торговой мебели Торговый инвентарь, классификация по назначению, правила эксплуатации. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.	2	2
	Практические занятия			
	63	Решение задач «Расчет коэффициента использования торговой площади, выкладки товара и емкости оборудования»	2	
	64	Решение задач «Составление обоснованной заявки-предложения, по оснащению торговой мебелью предприятий»	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			

	24	Разработка электронной презентации и сообщения по теме: «Производственный травматизм в торговле	6	
	25	Разработка электронной презентации и сообщения по теме: «Характеристика торговой мебели».	6	
Тема 4. Эксплуатация весоизмерительно го оборудования	**Содержание учебного материала**		**26**	
	61	**Эксплуатация весоизмерительного оборудования** Классификация весоизмерительного оборудования и требования к весам. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.	2	3
	62	Государственный метрологический контроль средств измерения. Техническое обеспечение весоизмерительного оборудования. Контрольная работа №14: выполнение задания в тестовой форме.	2	3
	Практические занятия			
	65	Подготовка к работе механических видов весов и технология взвешивания товаров.	2	
	66	Подготовка к работе электронных видов весов и технология взвешивания товаров.	2	
	67	Подготовка к работе товарных весов и технология взвешивания товаров.	2	
	68	Выбор типов и расчет необходимого количества единиц весоизмерительного оборудования для торговых организаций.	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	26	Решение профессиональных задач по темам: «Измерительное оборудование».	4	
Тема 5.Фасовочно-упаковочное оборудование	**Содержание учебного материала**			
	63	**Фасовочно-упаковочное оборудование** Классификация, виды и типы фасовочно-упаковочного оборудования. Правила эксплуатации и техника безопасности.	2	3
Тема 6. Измельчительно-режущее оборудование	**Содержание учебного материала**			
	64	**Измельчительно-режущее оборудование** Классификация измельчительно-режущего оборудования. Машины для нарезания, распиливания и измельчения продуктов.	2	2
Тема 7. Подъемно-	**Содержание учебного материала**			

транспортное оборудование	65	**Подъемно-транспортное оборудование** Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды и устройство подъемно-транспортного оборудования. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.	2	2
	66	**Холодильное оборудование** Назначение и классификация торгового холодильного оборудования. Виды и устройство торгового холодильного оборудования. Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и соблюдение безопасности при его эксплуатации. Контрольная работа №15: выполнение задания в тестовой форме.	2	3
	Практические занятия			
	69	Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций.	2	
Тема 9. Контрольно-кассовая техника	**Содержание учебного материала**		**26**	
	67	**Контрольно-кассовая техника** Основные нормативные документы, регламентирующие использование ККТ. Классификация и требования, предъявляемые к контрольно-кассовой технике.	2	3
	68	Регистрация ККТ в налоговых органах. Маркировка, опломбирование и отметки в паспорте Техническое обслуживание и ремонт контрольно-кассовой техники. .	2	3
	69	Устройство контрольно-кассовой техники и правила ее эксплуатации. Реквизиты кассового чека и контрольной ленты. Контрольная работа №16: выполнение задания в тестовой форме.	2	3
	Практические занятия			
	70	Подготовка, порядок работы и окончание работы на **ККТ**	2	
	71	Подготовка, порядок работы и окончание работы на Кассовом POS терминале ABS-systemII, на POS терминале «Меркурий-152 Ф».	2	
	72	Выбивание различных видов чеков и устранение простейших неисправностей в процессе работы на различных типов кассовых машин.	2	
	73	Выбивание различных видов чеков и устранение простейших неисправностей в процессе работы на различных типов кассовых машин.	2	

	74	Оформление документов по кассовым операциям: приходный кассовый ордер, расходный кассовый ордер, доверенность	2	
	75	Выбор типов контрольно-кассовой техники и расчет потребности в них	2	
	Внеаудиторная самостоятельная работа			
	27	Разработка электронной презентации и сообщения по теме: «Система защиты товаров».	6	
	Содержание учебного материала			
	70	**Промежуточная аттестация по МДК.01.03 - дифференцированный зачет**	**2**	2
Учебная практика Виды работ: Устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; Управлять товарными запасами и потоками; 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; Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; Применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.			**36**	

Производственная практика(по профилю специальности) по модулю Виды работ: 1. Участие в заключении договора купли-продажи, установление основных условий его выполнения. 2. Участие в заключении договора поставки, установление основных условий его выполнения. 3. Выявление видов ответственности за нарушение договорных обязательств. 4. Участие в работе предприятия по выявлению остатков товарных запасов в торговом зале и на складах. 5. Разработка заявки на поставку товаров от поставщиков с целью формирования их оптимального размера. 6. Участие в разработке графика завоза товаров от поставщиков на месяц. 7. Участие в приемке товаров по количеству и качеству. 8. Выполнение работ по предпродажной подготовке товаров и эксплуатации весоизмерительного оборудования. 9. Выполнение работ по размещению и выкладке товаров в торговом зале и облуживании покупателей. 10. Участие в организации расчетов с покупателями на контрольно-кассовой технике. **Промежуточная аттестация - дифференцированный зачет**	**72**	
Максимальное количество часов		
Обязательных аудиторных занятий	**290**	
Практических занятий	**136**	
Курсовых работ	**20**	
Внеаудиторных самостоятельных занятий	**145**	
Экзамен (квалификационный) по ПМ.01.		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация рабочей программы модуля **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** обеспечивается наличием учебных кабинетов: Организации коммерческой деятельности и логистики, Лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда, лаборатории Информационные технологии в профессиональной в деятельности и учебной мастерской товароведения.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета Организации коммерческой деятельности и логистики:

- рабочие места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- учебно-методический комплекс для студентов;
- наглядные пособия.

Оборудование Лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда:

- рабочие места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовая техника;
- комплект торгового инструментария;
- комплект торгового инвентаря;
- комплект учебно-методической документации;
- учебно-методический комплекс для студентов;
- наглядные пособия.

Оборудование лаборатории Информационных технологий в профессиональной в деятельности;

- рабочие места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- компьютеры по количеству студентов;
- принтер, сканер, модем;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект учебно-методической документации;
- учебно-методический комплекс для студентов.

Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской:

- рабочие места по количеству студентов;
- рабочее место мастера производственного обучения;
- весоизмерительное оборудование;

- контрольно-кассовая техника;
- комплект торгового инструментария, инвентаря;
- комплект бланков для оформления внутренних и внешних закупочно- сбытовых операций;
- комплект учебно-методической документации;
- учебно-методический комплекс для студентов;
- натуральные образцы товаров;
- наглядные пособия (стенды, планшеты).

Реализация рабочей программы модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

4.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций. - М.:ИЦ Академия, 2015
2. Белова Т.А., Данилин В.Н.Технология и организация производства продукции и услуг. Учебно пособие, КноРус, 2016, http://book.ru/ - электронная библиотека
3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) (для СПО) Учебник, КноРус, 2018, http://book.ru/ - электронная библиотека
4. Попов Ю.П. и др. Охрана труда (для ссузов) Учебное пособие – М.: КноРус, 2016, http://book.ru/ - электронная библиотека

Дополнительные источники:

Учебники и учебные пособия:

1. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности, учебник (по отраслям)" - М.: ИЦ Академия, 2015.
2. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли. Учебное пособие для СПО,- М.: Академия,2015.
3. Неверова А.Н. и др. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами. Учебник для НПО по специальности "Продавец, контролер-кассир". - М.: Академия, 2015.
4. Г.И. Иванов Организация и технология коммерческой деятельности. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.
5. А.Н. Неверова Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами под ред. - М.: Форум, 2014.
6. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли. – М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К», 2009 – 452 с.
7. Бузукова Е. Закупка и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице. – СПб.: Питер, 2009.
8. Девисилов В.А. Охрана труда. - М.: Форум-Инфра –М, 2010 ..

9. Колупаева Т.Л., Агафонов Н.Н.Оборудование предприятий общественного питания, часть третья Торговое оборудование. М.: Издательский центр «Академия», 2010 .

Интернет-ресурсы**:**
www.consultant.ru
www.garant-park.ru
www. gsen.ru.
http://www.internet-law.ru/gosts/

Журналы/газеты 2013-2018:
Коммерсант/Деньги / журнал;
Логистика;
Логистика и управление цепями поставок;
Новости торговли/газета;
Товаровед потребительских товаров/журнал;
Управление магазином/журнал;
Эксперт.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионально модуля.

При работе над курсовой работой студентам оказываются консультации.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса. Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение междисциплинарному курсу

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования обеспечивается преподавателями, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла.

Преподаватели проходят повышение квалификации, в том числе стажировку в профильных организациях, не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение.	Установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль их выполнения. Составление договоров в соответствии с требованиями нормативных документов.	Наблюдение, оценка результата деятельности Оценка результата практической работы №1-22 Контрольная работа №1, 2: выполнение задания в тестовой форме. Собеседование, оценка результата деятельности
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Управление товарными запасами и потоками: - определение остатка товаров в торговом зале; - сравнение остатка товаров с оптимальным размером товарных запасов; - оформление заявки на поставку товаров; - размещение поступивших товаров на складе с соблюдением режима хранения и способов размещения; -соблюдение правил охраны труда при размещении товаров на складе; - выполнениетехнологическихопераций.по подготовке товаров к продаже; - выполнение технологических операций по выкладке товаров; - выполнение технологических операций по	Оценка результата практической работы №17; 25-26 Контрольная работа №2,9: выполнение задания в тестовой форме. Собеседование Оценка результата деятельности Оценка результата деятельности Собеседование Собеседование Наблюдение Наблюдение, Собеседование Наблюдение

	реализации товаров.	
Принимать товары по количеству и качеству.	Выполнение работ по приемке товаров в соответствии с требованиями нормативных документов: инструкций П6;П7	Оценка результата практической работы №30-39 Оценка результатов выполнения контрольной работы №9: выполнение задания в тестовой форме
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентификация вида, типа организации (предприятия) розничной (или) оптовой торговли в соответствии с классификацией	Оценка результата практической работы №4-5 Оценка результатов выполнения контрольной работы №8: выполнение задания в тестовой форме
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Участие в обслуживании покупателей с соблюдением Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителя», санитарно-эпидемиологических требований. Участие в оказании дополнительных услуг потребителям: - в рекламных презентациях товаров; - приеме и контроле за исполнением заказов покупателей на товары.	Оценка результата практической работы №10 Наблюдение, собеседование Контрольная работа №2,11: выполнение задания в тестовой форме. Собеседование Оценка результата деятельности
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации товаров.	Участие в работе по добровольной сертификации товаров: - осуществление приемки товаров по качеству: - отбор средней пробы от партии поступившего товара; - составление заявки в Центр стандартизации и метрологии на проведение исследования качества продукции.	Контрольная работа №1. Выполнение задания в тестовой форме. Оценка результата деятельности, Собеседование
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы	Соблюдение должностных инструкций, распорядка трудового дня; правил	Оценка результата практической работы №4-5

менеджмента, делового и управленческого общения.	торговли, правил управленческого общения с руководством, коллегам и клиентами.	Наблюдение, собеседование
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Вычисление средних величин статистических показателей в коммерческой деятельности. Расчет показателей вариации. Анализ динамики показателей с использованием экономических индексов	Оценка результата практической работы №6-9 Контрольная работа №2: выполнение задания в тестовой форме.Оценка результата деятельности Собеседование
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Составление логистической цепи, схемы закупки и транспортировки товаров. Расчет логистического коэффициента (стоимости перевозки товаров).	Оценка результата практической работы №23-30. Контрольная работа №3: выполнение задания в тестовой форме. Оценка результата деятельности, собеседование
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением. Применение правил охраны труда при эксплуатации торгово-технологического оборудования. Выполнение способов оказания помощи пострадавшим.	Наблюдение Оценка результата практической работы №40-54 Наблюдение Собеседование

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	-объяснение специфики профессии; -определение важности профессии для себя и	Анкетирование Собеседование

	общества.	
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	– определение цели и задач своей деятельности; – определение способов деятельности; – выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области; – самостоятельное осуществление деятельности.	Собеседование Тестирование Наблюдение, собеседование Анализ конкретной ситуации Собеседование
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- принятие адекватных решений в стандартных и нестандартных ситуациях и несение ответственности за их выполнение.	Анализ конкретной ситуации. Наблюдение
Осуществлять поиски использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	– определение способов и средств поиска информации; – эффективный поиск необходимой информации; – отбор и анализ информации; – структурирование информации в соответствии с заданием	Проверка выполнения задания Проверка выполнения задания Проверка выполнения задания
Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- представление информации в доступном виде для других	Проверка выполнения задания Наблюдение
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- бесконфликтное общение с сотрудниками, стоящими на разных ступенях служебной лестниц; - аргументированное представление и отстаивание своего мнения.	Анализ конкретной ситуации Наблюдение Собеседование
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- самостоятельное планирование обучающимися повышения личностного и профессионального уровня.	Собеседование Наблюдение
Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	-планирование способов (форм и методов) профилактики травматизма, обеспечения охраны жизни и здоровья в процессе подготовки и осуществления внеурочной работы.	Анкетирование Собеседование. Наблюдение

Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	- самостоятельное планирование обучающимися повышения личностного и профессионального уровня.	Собеседование Наблюдение
Логически верно, аргументировано и ясно излагатьустную и письменную речь.	-нахождение, отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития .	Собеседование Проверка выполнения задания
Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	-обеспечение безопасности жизнедеятельности, соблюдение норм охраны труда,планирование способов (форм и методов) профилактики травматизма.	Анкетирование Собеседование. Наблюдение.
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. Демонстрация правил продажи товаров при их реализации.	Собеседование Наблюдение
Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	Объяснение значимости воинской обязанности для себя	Наблюдение при выполнении задания Тестирование Анализ конкретной ситуации

5. ИЗМЕНЕНИЯ, ВНЕСЕННЫЕ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

№ п/п	Название темы	Внесены дидактические единицы	Исключены дидактические единицы
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности			
1	Тема 1.Основы организации розничной и оптовой торговли	Контрольная работа №1: выполнение задания в тестовой форме.	
2	Тема 1.2. Ведение коммерческой работы по закупке и сбыту товаров.	Контрольная работа №2: выполнение задания в тестовой форме.	
3	Тема 1.3.	Контрольная работа №3:	

	Использование логистического подхода в перемещения материальных потоков.	выполнение задания в тестовой форме.	
4	Тематика курсовых работ по МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	41.Современное использование методов кодирования как подтверждение подлинности товарных знаков.	
МДК.01.02 Организация розничной торговли			
1	**Тема 1.**Основы организации розничной и оптовой торговли	Задание 40. Контрольная работа №8. Выполнение задания в тестовой форме	
2	**Тема2.** Организация торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей	Задание 43,47. Контрольная работа №9,10. Выполнения задания в тестовой форме.	
3	**Тема 1.2.**Правила эффективного запаса продукции и расположения товара.	Задание 50. Контрольная работа №11. Выполнения задания в тестовой форме.	Практическая работа №6. Контрольная работа
4	**Тема 4.2.**Оформление ценников с учетом юридического аспекта. Рекламно – информационную поддержка	Задание 56. Контрольная работа №12. Выполнения задания в тестовой форме.	
МДК.01.03			
5	**Тема 2.1** Охрана труда на предприятиях торговли	Контрольная работа №13: выполнение задания в тестовой форме.	
6	**Тема 4.** Эксплуатация весоизмерительного оборудования	Контрольная работа №14: выполнение задания в тестовой форме.	
7	**Тема 7.** Подъемно-транспортное оборудование	Контрольная работа №15: выполнение задания в тестовой форме.	

8	**Тема 9.** Контрольно-кассовая техника	Контрольная работа №16: выполнение задания в тестовой форме.	

.