

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Золотухина Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.07.2022 13:38:09
Уникальный программный ключ:
ed74cad8f1c19aa426b59e780a391b3e6ee2e1026402f1b3f388bce49d1d570e

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский региональный социально-экономический институт»

Программа утверждена
Ученым советом МРСЭИ
Протокол № 10 от 30.06.2022 г.



Утверждаю

Ректор Золотухина Е. Н.

30 июня 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Квалификация – менеджер по продажам
Форма обучения – очная

Рабочая программа профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г.

Составитель: Абакарова Патимат Магомедовна – кандидат экономических наук, преподаватель СПО

Рецензент: Абакаров Шамиль Магомедович –генеральный директор ООО «УК Универсал»

Рабочая программа модуля рассмотрена и одобрена на заседании предметно-цикловой комиссии «Дисциплин профессионального цикла по специальности 38.02.04 Коммерция» Московского регионального социально-экономического института (Протокол № 10 от 30 июня 2022 г.).

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	23
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций и личностных результатов

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 03	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 04	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 06	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 07	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.

Планируемые личностные результаты

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 18	Владеющий физической выносливостью в соответствии с требованиями профессиональных компетенций
ЛР 19	Осознающий значимость ведения ЗОЖ для достижения собственных и общественно-значимых целей

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договоры и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своём 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 приёмы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> – составления и ведения договоров, контроля их выполнения; установления коммерческих связей; – соблюдения правил торговли; – управления и оценки состояния товарных запасов и потоков; приемки товаров по количеству и качеству; – выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; – размещения товарных запасов на хранение; – приемки товаров по количеству и качеству; – соблюдения правил торговли; – идентификации организаций розничной и оптовой торговли; – определения основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; оценки эффективности оказания основных и дополнительных услуг; – использования методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения; – определения статистических величин, показателей вариации и индексов; – использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности. – построения логистических цепей и схем; – управления закупочной и коммерческой логистикой; – эксплуатации оборудования в соответствии с назначением; соблюдения правил охраны труда.
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> – устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; устанавливать контакт с деловыми партнерами; – оценивать товарные запасы и потоки; использовать информационные ресурсы для организации работы на складе; управлять товарными запасами и потоками; – обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. – работать со стандартами при приемке товаров по количеству и качеству; – обеспечивать товародвижение и правильно принимать товары по количеству и качеству; – оформлять необходимую товаросопроводительную документацию после приемки товаров. – устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. – оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных

	<p>правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать и формировать перечень основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли. – работать со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации; – осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ; – переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ); – применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения; – планировать и организовывать работу подразделения; – учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности; – пользоваться нормативными документами и внутренними документами предприятия в своей профессиональной деятельности; – эксплуатировать торгово- технологическое оборудование; – применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, – использовать противопожарную технику – применять логистические цепи и схемы; управлять логистическими процессами организации. – собирать и регистрировать статистическую информацию; проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения.
Знать	<ul style="list-style-type: none"> – составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы; – объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; – государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру коммерции; – основы договорных отношений в коммерческой деятельности; содержание этапов формирования коммерческих связей. – соблюдения правил торговли; – содержание понятия «товарные запасы», способы расчетов объемов товарных запасов; принципы товарного соседства; способы и методы размещения товарных запасов на складе. – порядок приемки товаров по количеству и качеству; – способы обеспечения товародвижения; – организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, признаки их идентификации, их классификацию; – услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли. – услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; методы их оценки. – основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия; – сертификации соответствия и декларирования соответствия; – основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно- правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля; – основные положения Национальной системы стандартизации; – перечень документов, необходимых для добровольной сертификации услуг. – сущность и характерные черты современного менеджмента; внешнюю и

	<p>внутреннюю среду организации; цикл менеджмента; процесс и методику принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;</p> <ul style="list-style-type: none"> – систему методов управления; – стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение; – особенности менеджмента в области профессиональной деятельности; – квалификационные требования к обслуживающему персоналу. – основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; – предмет, метод и задачи статистики; принципы организации государственной статистики; – современные тенденции развития статистического учета; основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; – 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; – цели, задачи, функции и методы логистики; логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы; контроль и управление в логистике; – закупочную и коммерческую логистику.
--	---

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 429 часов:

в том числе в форме практической подготовки 72 часа (2 недели).

Из них на освоение МДК 357 часов,

в том числе самостоятельная работа 119 часов.

Промежуточная аттестация – экзамен и защита курсовой работы по МДК.01.01, дифференцированный зачет по МДК.01.02, МДК.01.03 и по производственной практике.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося (часов)				Самостоятельная работа обучающегося
			Всего часов	Лекционные занятия	Практические занятия	Курсовые работы	
1	2	3	4	5	6	7	8
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Раздел 1. МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	127	85	51	17	17	42
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Раздел 2. МДК 01.02 Организация торговли	103	68	34	34	-	35
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Раздел 3. МДК 01.03 Техническое оснащение торговли и охрана труда	127	85	51	34	-	42
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12; ПК1.1. ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10.	Производственная практика	72					
	Всего:	429	238	136	85	17	119

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	
1	2	3	
ПМ 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		357	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		127	
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Содержание	8	
	1. Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов.	2	
	2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	2	
	3. Роль информации в коммерческой деятельности.	2	
	4. Коммерческая тайна и способы ее защиты.	2	
	Практические занятия	6	
	1. Коммерческое предприятие в системе рыночных отношений.	2	
	2. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ (работа с законодательными и нормативными документами).	2	
	3. Изучение видов коммерческой информации.	2	
	Тема 2. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание	6
1. Виды договоров, применяемых в торговле.		2	
2. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.		2	
3. Ответственность сторон за нарушение условий договора.		2	

	Практические занятия	2	
	1. Основы коммерческой деятельности.	2	
Тема 3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание	5	
	1. Сущность и значение закупочной работы.	1	
	2. Организация закупок товаров на биржах, аукционах, оптовых ярмарках.	4	
	Практические занятия	1	
	1. Изучение структуры и содержания договоров поставки.	1	
Тема 4. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	Содержание	8	
	1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.	1	
	2. Организация продажи товаров на оптовых рынках и магазинах	3	
	3. Формы и методы оптовой продажи товаров.	4	
	Практические занятия	1	
	1. Изучение структуры и содержания договоров купли-продажи.	1	
Тема 5. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Содержание	6	
	1. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.	2	
	2. Методы розничной продажи товаров.	2	
	3. Коммерческая деятельность по увеличению продаж товаров.	2	
Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в предприятиях оптовой и розничной торговли	Содержание	5	
	1. Понятие об ассортименте товаров. Производственный и торговый ассортимент.	1	
	2. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров и товарных запасов на оптовых торговых предприятиях.	2	
	3. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазинах.	2	
	Практические занятия	2	
	1. Формирование ассортимента в розничном магазине (предварительное домашнее задание).	1	
	2. Розничный и оптовый товарооборот, товарные запасы.	1	

Тема 7. Тара и тарные операции в торговле	Содержание		3	
	1.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.	1	
	2.	Классификация и характеристика основных видов тары. Организация оборота тары в торговле.	2	
	Практические занятия		1	
	1.	Документальное оформление тарных операций.	1	
Тема 8. Организация перевозок грузов	Содержание		4	
	1.	Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств.	2	
	3.	Организация перевозок грузов автомобильным транспортом.	1	
	4.	Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.	1	
	Практические занятия		1	
	1.	Изучение структуры и содержания договора перевозки грузов.	1	
Тема 9. Товарные склады	Содержание		2	
	2.	Функции товарных складов и их классификация.	1	
	3.	Виды складских помещений и их планировка.	1	
	Практические занятия		1	
	1.	Определение групповой принадлежности оптового предприятия (предварительное домашнее задание).	1	
Тема 10. Технология складских операций	Содержание		4	
	1.	Содержание и принципы организации складских операций.	1	
	2.	Организация и технология приемки товаров на складе.	1	
	3.	Технология хранения товаров на складе.	1	
	4.	Организация и технология отпуска товаров со склада.	1	
	Практические занятия		4	
	1.	Документальное оформление складских операций.	2	
	2.	Организация коммерческой деятельности.	2	

<p align="center">Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01.</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специализированной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчётов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение законодательных актов и нормативной документации.</p>	<p align="center">42</p>	
<p align="center">Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом. 2. Особенности развития коммерческой деятельности в РФ. 3. Особенности развития коммерческой деятельности в Московской области. 4. Малый бизнес в Московской области: состояние и перспективы развития торговых фирм. 5. Организация продажи товаров на товарных биржах. 6. Организация торговли на аукционах. 7. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках 8. Инновации в розничной (оптовой) торговле. 		
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Инструктаж о прохождении практики; 2.Знакомство с предприятием: его историей развития, организационной структурой, типом, специализацией, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы; 3.Знакомство с организационной структурой магазина, должностными инструкциями всех категорий работников, правилами внутреннего трудового распорядка магазина; 4.Знакомство с целями, задачами коммерческой деятельности, ассортиментом реализуемых товаров, перечнем основных и дополнительных услуг магазина; 5.Ознакомление с видами информации для покупателя о товарах и оказываемых услугах: вывеской, информацией о режиме работы, правилах торговли, обмена; 6.Описание содержания выполненных заданий в хронологическом порядке; составление пояснительных записей; брошюровка отчёта и представленных материалов. 	<p align="center">24</p>	
<p align="center">Примерная тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Организация коммерческой деятельности торговых предприятий. 2. Разработка системы управления коммерческой деятельностью предприятия. 3. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле. 4.Организация торгово-технологического процесса на предприятии торговли. 5.Совершенствование управления товарными запасами в торговле. 6.Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия торговли. 	<p align="center">17</p>	

7. Оценка коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
8. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли
9. Организация и технология складских операций.
10. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.
11. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
12. Организационно-производственное обеспечение качества и конкурентоспособности продукции
13. Ассортиментная стратегия торгового предприятия.
14. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
15. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности
16. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
17. Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий.
18. Организация и управление процессами товародвижения
19. Фирменный стиль торгового предприятия.
20. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле.
21. Организация и развитие электронной торговли в России
22. Анализ конъюнктуры рынка товаров и её влияние на эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.
23. Анализ и оценка эффективности торговой деятельности предприятия на товарном рынке.
24. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
25. Коммерческая деятельность по увеличению продаж торгового предприятия.

Экзамен

МДК 01.02. Организация торговли		103	
Тема 1. Розничная торговая сеть	Содержание	6	
	1. Виды розничной торговой сети.	1	
	2. Специализация розничных торговых предприятий.	1	
	3. Типизация розничных торговых предприятий	1	
	4. Размещение розничных торговых предприятий.	1	
	5. Организационно-правовые формы торговых предприятий.	1	
	6. Государственный контроль в торговле.	1	
	Практические занятия	6	
1. Изучение Федеральных законов Российской Федерации специального назначения: «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью».	6		
Тема 2. Устройство и планировка магазинов	Содержание	3	
	1. Виды и классификация торговых зданий и сооружений.	1	
	2. Состав и взаимосвязь помещений магазина.	1	
	3. Устройство и планировка торгового зала магазина.	1	
	Практические занятия	3	
1. Изучение устройства и планировки торгового зала магазина на примере торговых предприятий г. Иваново.	3		
Тема 3. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание	9	
	1. Технология приёмки товаров в магазине (приёмка по количеству, приёмка по качеству).	2	
	2. Технология хранения товаров в магазине.	1	
	3. Технология предварительной подготовки товаров к продаже.	1	
	4. Товарные потери в магазине.	1	
	5. Технология размещения товаров в торговом зале.	1	
	6. Способы расстановки оборудования.	1	
	7. Мерчандайзинговые приёмы выкладки товаров в торговом зале.	2	
	Практические занятия	9	
1. Овладение практическими навыками приёмки товаров по	2		

		количеству.		
	2.	Овладение практическими навыками приёма товаров по качеству.	2	
	3.	Анализ размещения товаров в торговых залах магазинов г. Москвы .	2	
	4.	Изучение приёмов выкладки товаров в торговых залах магазинов г. Москвы	3	
Тема 4. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	Содержание		8	
	1.	Правила работы предприятий розничной торговли.	1	
	2.	Торгово-технологический процесс в магазине.	2	
	3.	Продажа отдельных видов продовольственных товаров.	1	
	4.	Продажа отдельных видов непродовольственных товаров.	1	
	5.	Организация расчётов с покупателями.	2	
	6.	Услуги розничной торговли (основные и дополнительные).	1	
	Практические занятия		8	
	1.	Оформление ценников в соответствии с предъявляемыми требованиями.	2	
	2.	Изучение процесса продажи в розничном торговом предприятии.	2	
3.	Процесс обслуживания клиентов в розничном торговом предприятии.	4		
Тема 5. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	Содержание		6	
	1.	Понятие и роль рекламы на товарном рынке.	1	
	2.	Рекламные средства и их характеристика.	1	
	3.	Фирменный стиль магазина.	1	
	4.	Рекламно-информационное оформление магазина.	1	
	5.	Методы стимулирования продажи товаров.	2	
	Практические занятия		8	
	1.	Изучение нормативных документов по регулированию рекламной деятельности.	2	
2.	Оценка и организация рекламы в прессе (предварительное домашнее задание).	1		

	3.	Оценка телевизионной рекламы (предварительное домашнее задание).	1	
	4.	Расчёт экономической эффективности рекламного мероприятия.	2	
	5.	Изучение и анализ фирменного стиля отдельных торговых предприятий (предварительное домашнее задание).	1	
	6.	Анализ проведения выставки-дегустации в розничном торговом предприятии.	1	
Тема 6. Правила торговли	Содержание		2	
	1.	Защита прав потребителей.	1	
	2.	Правила торговли.	1	
	Практические занятия		2	
	1.	Решение практических ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания населения.	1	
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.02.			35	
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специализированной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчётов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение стандартов, законов, правил.</p>				
<p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>1. Работа с ГК РФ часть 1, изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий.</p> <p>2. Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».</p> <p>3. Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».</p> <p>4. Работа с ГОСТом Р 51304099, изучение требований к эстетическим показателям торговых зданий и залов.</p> <p>5. Работа со СНиПами, изучение требований по планировке функциональных групп помещений магазинов.</p> <p>6. Изучение инструкций о порядке приёмки товаров по количеству (П-6), и по качеству (П-7).</p> <p>7. Работа с ГОСТ Р 51304-99 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-</p>				

2000. 8.Изучение закона РФ «О защите прав потребителя». 9.Изучение Правил торговли.			
Производственная практика Виды работ 1.Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой магазина, основными группами помещений; знакомство с порядком открытия и закрытия магазина; 2.Ознакомление с организацией торговых операций, обеспечивающих товарооборот: доставкой, приёмкой, хранением, отгрузкой, подготовкой к продаже, коммерческими расчётами; 3.Использование торговых, складских помещений; описание рабочих мест; 4.Овладение навыками продажи различных групп товаров с учётом их особенностей, профиля магазина, специализации и формы обслуживания; 5.Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование о свойствах, способах и условиях использования и эксплуатации товаров, предложение новых, взаимозаменяемых и сопутствующих товаров;		24	
Дифференцированный зачет		2	
МДК 01.03 Техническое оснащение торговли и охрана труда		127	
Тема 1. Мебель для предприятий торговли и торговый инвентарь	Содержание	4	
	1. Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов в торговых предприятиях.	1	
	2. Мебель для торговых организаций: назначение, классификация мебели. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.	2	
	3. Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.	1	
	Практические занятия	3	
2. Выбор и расчёт мебели в торговых предприятиях.	3		
Тема 2. Весоизмерительное оборудование	Содержание	4	
	1. Весоизмерительное оборудование: понятие, назначение. Классификация весоизмерительного оборудования,	2	

		предъявляемые требования.		
	3.	Правовая база метрологического обеспечения весоизмерительного оборудования. Порядок проведения государственного метрологического Контроля за средствами измерений.	2	
	Практические занятия		3	
	1.	Выбор типов и расчёт необходимого количества весов для торговых организаций и предприятий.	3	
Тема 3. Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание		3	
	1.	Фасовочно-упаковочное оборудование: назначение, классификация.	2	
	2.	Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.	1	
Тема 4. Измельчительно-режущее оборудование	Содержание		4	
	3.	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Правила эксплуатации.	2	
	4.	Машины для нарезания продуктов. Машины для распиливания продуктов. Машины для измельчения продуктов.	2	
Тема 5. Подъёмно-транспортное оборудование	Содержание		4	
	6.	Подъёмно-транспортное оборудование: назначение, классификация, правила эксплуатации.	2	
	7.	Основные виды подъёмно-транспортного оборудования для складских помещений магазинов.	1	
	8.	Основные виды подъёмно-транспортного оборудования торговых залов крупных торговых центров.	1	
	Практические занятия		3	
	1.	Выбор подъёмно-транспортного оборудования и расчёт потребности в нём.	3	
Тема 6. Холодильное оборудование	Содержание		4	
	1.	Торговое холодильное оборудование: назначение, классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное.	2	
	2.	Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности.	2	

	Практические занятия	5	
	1. Определение холодопроизводительности холодильного агрегата.	3	
	2. Устройство и принцип работы компрессионной холодильной машины.	2	
Тема 7. Контрольно-кассовые машины	Содержание	4	
	1. Контрольно-кассовые машины: понятие, назначение, классификация. Требования, предъявляемые к ККМ.	2	
	2. Устройство и принцип действия контрольно-кассовых машин.	2	
	Практические занятия	10	
	1. Правовое регулирование порядка эксплуатации контрольно-кассовых машин.	2	
	2. Эксплуатация контрольно-кассовых машин.	2	
	3. Оформление кассовой документации.	3	
	4. Определение необходимого количества рабочих мест контролёров-кассиров.	3	
Тема 8. Правовые и организационные основы охраны труда в торговле	Содержание	6	
	1. Нормативно-правовая база охраны труда: понятие, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция РФ «Об основах охраны труда в РФ», Трудовой кодекс РФ (гл. 33 – 36). Основные нормы, Регламентируемые этими законами, сфера их применения.	2	
	2. Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства по охране труда.	2	
	3. Служба охраны труда в организациях. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника в области охраны труда в торговле.	2	
Тема 9. Производственный травматизм и	Содержание	4	
	4. Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний.	2	

профессиональные заболевания		Несчастные случаи: понятие, классификация. Порядок расследования, документальное оформление и учёт несчастных случаев в организациях.	2	
	Практические занятия		5	
	1.	Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Проведение различных видов инструктажей, оформление документации.	3	
	2.	Первая помощь при механических травмах (переломах, ушибах, вывихах и т.д.), при поражении холодильными агентами. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний.	2	
Тема 10. Условия труда и производственная санитария	Содержание		4	
	1.	Условия труда и их влияние на организм человека: понятие условий труда, производственной санитарии. Факторы, влияющие на условия труда в предприятиях, их виды. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников торговли. Специальная и форменная одежда в торговле.	2	
	2.	Вредные производственные факторы: понятие, классификация, характеристика. Способы и средства защиты от вредных производственных факторов.	2	
	Практические занятия		-	
Тема 11. Техника безопасности	Содержание		10	
	1.	Техника безопасности: понятие, назначение. Требования техники безопасности при проектировании и содержании организаций, к торгово-технологическим процессам, к организации рабочих мест.	2	
	2.	Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.	2	
	3.	Пожарная безопасность: понятие, последствия её несоблюдения. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности	2	

		в предприятиях. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях. Средства пожаротушения и пожарной сигнализации.		
	5.	Типовые инструкции по охране труда.	4	
	Практические занятия		5	
	1.	Организация первой помощи при поражении человека электрическим током.	2	
	2.	Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление. Огнетушители: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения.	2	
	3.	Техника безопасности при эксплуатации фасовочно-упаковочного, холодильного, измельчительно-режущего, подъёмно-транспортного оборудования, ККМ, инвентаря.	1	
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.03.			42	
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специализированной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчётов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение стандартов, законов, правил.</p>				
<p style="text-align: center;">Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению. 2. Правила технического обслуживания измерительного оборудования. Порядок и правила поверки. 3. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. 4. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины и т.д.). Краткая характеристика, правила эксплуатации. 5. Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники, мониторы и теленаблюдение в крупных торговых организациях. 6. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. 				

<p>Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования (общее представление).</p> <p>7. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование.</p> <p>8. Права, назначение и функции инспекторов охраны труда. Государственные технические инспекции, их назначение и функции.</p> <p>9. Порядок возмещения работодателями вреда, причинённого здоровью работников в связи с несчастными случаями.</p> <p>10. Приборы для контроля и средства защиты от вредных производственных факторов, виды.</p> <p>11. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции.</p> <p>12. Особенности заземления переносных токоприёмников.</p> <p>13. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения.</p> <p>14. Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение.</p>		
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <p>1. Ознакомление с видами торгового оборудования и инвентаря, их устройством, правилами использования и ухода за ними, соблюдением правил охраны труда;</p> <p>2. Ознакомление с типом используемых контрольно-кассовых машин, правилами эксплуатации, подготовки и завершения работы на ККМ; ознакомление с реквизитами кассового чека;</p> <p>3. Овладение навыками нарезки, фасовки, взвешивания, упаковки товара, подсчёта стоимости, отпуска товара покупателю с использованием торгового оборудования и инвентаря;</p> <p>4. Знакомство с техникой безопасности условий труда, пожарной безопасности.</p>	24	
	Дифференцированный зачет	2
	Всего	429

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда оснащена:

26 учебных мест, рабочее место преподавателя, мультимедийный проектор, ноутбук, экран, учебная доска, наглядные учебные пособия по дисциплине, плакаты, дидактические средства обучения.

Программное обеспечение:

Office Professional Plus 2016 Russian OLP NL AcademicEdition (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access), основание Акт предоставления прав № Tr035773 от 22 июля 2016 года, АО «СофтЛайн Трейд»

Программой компьютерного тестирования знаний MyTestXPro – акт предоставления прав № IT168538 от 01.10.2013

Google Chrome – Интернет-браузер. Свободное ПО // бессрочно

Opera – Интернет-браузер. Свободное ПО // бессрочно

AdobeAcrobatReader DC – Программа просмотра файлов в формате PDF
Свободное ПО // бессрочно

7-ZIP – архиватор. Свободное ПО // бессрочно

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные ФУМО, для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основная литература

1. Иванов, Г.Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г.Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2022. — 222 с. — ISBN 978-5-406-09325-2. — URL:<https://book.ru/book/942852>
2. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

3.2.2. Дополнительная литература

3. Попов, Ю.П. Охрана труда: учебное пособие / Попов Ю.П., Колтунов В.В. — Москва: КноРус, 2019. — 222 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-06885-4. — URL: <https://book.ru/book/930571>

4. Дубровин, И.А. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие / Дубровин И.А. — Москва: КноРус, 2017. — 303 с. — ISBN 978-5-406-05329-4. — URL: <https://book.ru/book/919558>
5. Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493526>

3.2.3. Интернет - ресурсы

1. <https://book.ru>.
2. <https://urait.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p> <p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p> <p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p><u>Отлично:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, правильно и рационально (с использованием рациональных методик) решены соответствующие задачи; – в ответах выделялось главное, все теоретические положения умело увязывались с требованиями руководящих документов; – ответы были четкими и краткими, а мысли излагались в логической последовательности; – показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и диалектическом развитии. <p><u>Хорошо:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, правильно решены практические задания; – в ответах не всегда выделялось главное, отдельные положения недостаточно увязывались с требованиями руководящих документов, при решении практических задач не всегда использовались рациональные методики расчётов; – ответы в основном были краткими, но не всегда четкими. <p><u>Удовлетворительно:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и 	<p><u>Текущий контроль</u> в форме: устного и письменного опросов; тестирования; оценки результатов практической работы и результатов внеаудиторной самостоятельной работы.</p> <p><u>Промежуточная аттестация</u> в форме: экзамена – 4 семестр, дифференцированного зачета – 4 семестр, защиты курсовой работы – 4 семестр.</p>

<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p> <p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<p>обоснования, при решении практических задач студент использовал прежний опыт и не применял новые методики выполнения расчётов, однако на уточняющие вопросы даны в целом правильные ответы;</p> <p>– при ответах не выделялось главное;</p> <p>– ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности;</p> <p>– на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы.</p> <p><u>Неудовлетворительно:</u> Выставляется обучающемуся, если не выполнены требования, соответствующие оценке «удовлетворительно».</p>	
---	--	--