

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Байкальский институт профессионального образования»

УТВЕРЖДАЮ

Директор, доцент

_____ Спиридонова Е.В.

«12» апреля 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уровень подготовки: базовый

Квалификация: Менеджер по продажам

Иркутск, 2021

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Министерством образования и науки РФ от 15.05.2014 г. приказ № 539, зарегистрированного Министерством юстиции РФ (рег. № 32855 от 25.06.2014 г.)

Организация-разработчик: АНО ПО «Байкальский институт профессионального образования»

Разработчик: Шопов Андрей Николаевич, к.э.н., доцент

Рассмотрена на заседании МЦК «02» апреля 2021 г.
Председатель МЦК, доцент Малханова Е.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. и соответствующих профессиональных компетенций (ПК): Программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

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

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля

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

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Общие компетенции

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

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

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

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

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

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

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

Профессиональные компетенции

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и

оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),** часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1, 1.2., 1.7.	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	165	110	50		20	55	20		
ПК 1.2 – 1.6.	Раздел 2. Организация торговли	80	54	28			26			
ПК 1.10.	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	75	50	28			25			
	Учебная практика								36	
	Производственная практика, (по профилю специальности), часов									36
Всего:		320	214	106		20	106	20	36	36

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности		165	
Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности Основные функции и принципы коммерческой деятельности Методы организации коммерческой деятельности	5	1,2,3
	Практическая работа	6	1,2,3
	Самостоятельная работа	7	1,2,3
Тема 2. Содержание коммерческой работы	Этапы коммерческой деятельности	5	1,2,3
	Практическая работа	6	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Тема 3. Коммерческие структуры	Хозяйственное товарищество Хозяйственные общества Общество с ограниченной ответственностью (ООО) Общество с дополнительной ответственностью Акционерное общество Производственные кооперативы	5	1,2,3
	Практическая работа	6	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Тема 4. Коммерческие службы торговых организаций	Цели, задачи и структура коммерческой службы	5	1,2,3
	Практическая работа	6	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Тема 5. Коммерческие риски: Понятие коммерческих рисков, их	Риск в сфере товарного обращения Сущность риска Классификация коммерческих	4	1,2,3

классификация	рисков		
	Практическая работа	6	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Тема 6. Способы уменьшения коммерческих рисков	Политика избежания риска. Политика принятия риска. политика снижения степени риска. Страхование. Страховой интерес - полный и частичный	4	1,2,3
	Практическая работа	5	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Тема 7. Страхование коммерческой деятельности	Сущность, содержание и виды страхования	4	1,2,3
	Практическая работа	5	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Тема 8. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: Источники коммерческой информации	Коммерческая информация: информация о покупателях и мотивах покупок; требованиях рынка к товару; конъюнктуре рынка; конкурентной среде;	4	1,2,3
	Практическая работа	5	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Тема 9. Классификации видов коммерческой информации	Выделяют следующие виды коммерческой информации	4	1,2,3
	Практическая работа	5	1,2,3
	Самостоятельная работа	6	1,2,3
Курсовые работы при изучении МДК 01.01	1. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах. 2. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций 3. Организационно-экономические особенности лизинга. 4. Франчайзинг в рыночной экономике. 5. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях. 6. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах. 7. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг. 8. Структура и управление	20	1,2,3

	<p>коммерческими организациями.</p> <p>9. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность</p> <p>10. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров</p> <p>11. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.</p> <p>12. Этикет предпринимателя-коммерсанта</p> <p>13. Организация и ведение деловых переговоров</p> <p>14. Деловые письма в коммерческой работе</p> <p>15. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.</p> <p>16. Обеспечение защиты коммерческой тайны.</p> <p>17. Роль товарных знаков в коммерческой работе.</p> <p>18. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.</p> <p>19. Организация коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>20. Государственное регулирование коммерческой деятельности.</p> <p>21. Организация работы коммерческих служб.</p> <p>22. Защита прав потребителей.</p> <p>23. Организация приемки товаров по количеству.</p> <p>24. Организация приемки товаров по качеству.</p> <p>25. Организация складского хозяйства.</p> <p>26. Выставочно-ярмарочная деятельность.</p> <p>27. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.</p> <p>28. Организация хозяйственных связей.</p> <p>29. Коммерческое предпринимательство.</p> <p>30. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.</p> <p>31. Субъекта коммерческой деятельности.</p> <p>32. Объекты коммерческой деятельности.</p> <p>33. Коммерческие договоры.</p> <p>34. Инновационная деятельность</p>		
--	---	--	--

	<p>коммерческих предприятий.</p> <p>35. Организация перевозок автомобильным транспортом.</p> <p>36. Организация перевозок железнодорожным транспортом.</p> <p>37. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.</p> <p>38. Управление товарными запасами.</p> <p>39. Предпринимательские риски и успех</p> <p>40. Коммерческая информация и ее защита</p> <p>41. Организация и технология работы розничного магазина</p>		
МДК 01.02		80	
Организация торговли			
Тема 1. Сущность товародвижения, факторы, оказывающие воздействие на него	Товародвижение как торгово-техно-логический процесс доведения товаров из сферы материального производства в сферу материального потребления через предприятия оптовой и розничной торговли	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 2. Формы товародвижения, принципы его рационального построения	Форма товародвижения как организационный прием, представляющий собой разновидность способов продвижения товаров от производителя к потребителю	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 3. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе	Упаковка как средство или комплекс средств, защищающих товары от повреждений и потерь, а окружающую среду от загрязнений, а также обеспечивающих процесс обращения товаров	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 4. Классификация и характеристика основных видов и типов тары	Классификация тары. Характеристика основных видов и типов тары	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3

	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 5. Стандартизация, унификация и качество тары	Стандартизация тары. Унификация тары Организация оборота тары в торговле	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 6. Организация перевозок грузов в торговле	Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 7. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом	Перевозка грузов. Систематические перевозки грузов. Подача транспортного средства. Правила перевозок грузов	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 8. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом	Отношения, возникающие при перевозке грузов железнодорожным транспортом между перевозчиками, грузоотправителями и грузополучателями	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 9. Товарные склады. Сущность оптовой торговли и перспективы ее развития	Оптовая торговля. Торговые функции. Сущность оптовой торговли. Перспективы развития оптовой торговли	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 10. Функции и классификация товарных складов	Товарный склад. Функции складов. Классификация товарных складов	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 11. Виды складских помещений и их планировка	Складские помещения предприятий оптовой торговли. Складские помещения основного производственного назначения.	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 12. Содержание и принципы организации	Эффективность складского технологического процесса	2	1,2,3

складских помещений	обеспечивается его рациональным построением		
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 13. Технология операций по поступлению товаров на склад	Операции по поступлению товаров составляют начальную стадию складского технологического процесса	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
Тема 14. Технология размещения, укладки и хранения товаров	Принятые по количеству и качеству товары укладывают тару, пакетируют и перемещают в зону хранения. Здесь товары укладывают на стеллажи или в штабеля	1	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		75	
Тема 1. Роль торгового оборудования в построении процесса товародвижения	Роль торгового оборудования в построении процесса товародвижения. Факторами, обуславливающие необходимость закупки того или иного вида оборудования. Материальная основа процесса товародвижения.	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	3	1,2,3
Тема 2. Классификация торгово-технологического оборудования	Немеханическое оборудование. Весоизмерительное оборудование. Контрольно-кассовое оборудование. Холодильное оборудование. Торговые автоматы. Технические средства для обработки коммерческой информации	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	3	1,2,3
Тема 3. Торговый инвентарь, назначение, виды	Немеханическое оборудование его назначение и классификация. Устройство немеханического оборудования. Требования к	2	1,2,3

	условиям и правила эксплуатации немеханического оборудования.		
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	3	1,2,3
Тема 4. Контрольно-кассовое оборудование, его назначение и устройство, требования к условиям и правила эксплуатации	Классификация контрольно-кассового оборудования. Назначение и устройство контрольно-кассового оборудования. Требования к условиям и правила эксплуатации контрольно-кассового оборудования	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	3	1,2,3
Тема 5. Весоизмерительное оборудование, его назначение и устройство	Классификация весоизмерительного оборудования. Назначение и устройство весоизмерительного оборудования. Требования к условиям и правилам эксплуатации весоизмерительного оборудования	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 6. Государственный метрологический контроль за средствами измерений.	Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 7. Фасовочно-упаковочное оборудование	Фасовочно-упаковочное оборудование. Измельчительно-режущее оборудование и приборы	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 8. Подъемно-транспортное и уборочное оборудование	Подъемно-транспортное оборудование предприятий розничной торговли. Классификация ПТО	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3

Тема 9. Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация	Назначение торгового холодильного оборудования. Торговое холодильное оборудование: классификация	2	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 10. Классификация ККМ. Государственный реестр ККМ	Классификация ККМ по сферам применения. Классификация по конструктивному исполнению. Условия эксплуатации	1	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 11. Назначение и классификация торговых автоматов, правила их эксплуатации, устройство торговых автоматов	Назначение торговых автоматов. Классификация торговых автоматов. Правила эксплуатации и устройство торговых автоматов.	1	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 12. Термопринтеры. Сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, технические характеристики, правила эксплуатации	Мобильные термопринтеры. Термопринтеры настольного типа. Термопринтеры начального класса. Термопринтеры среднего класса. Термопринтеры промышленного типа. Высокопроизводительные термопринтеры	1	1,2,3
	Самостоятельная работа	2	1,2,3
	Практическая работа	2	1,2,3
Тема 13. Пластиковые карты. Общие положения. Терминология классификация	Пластиковая карта. Магнитные карты: Кредитные карты; Платежные (дебетовые) карты; Экзекьютивные (исполнительные) карты; Чековые гарантийные карты; Карты с фиксированной покупательной способностью. Микропроцессорные карты	1	1,2,3
	Самостоятельная работа	1	1,2,3
Учебная практика	Виды работ Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных	36	1,2,3

	<p>услуг розничной торговли.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. - Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. - Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации; - Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам. Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира). - Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли. - Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. - Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. 		
<p>Производственная практика (по профилю специальности)</p>	<p>Виды работ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Охарактеризовать торговое предприятие; - Организационно - правовая форма собственности, вид, тип, специализация и сфера деятельности, структура штата, должностные обязанности менеджера по продажам, других категорий работников предприятия; - Составить схему структуры аппарата управления торговым предприятием; - Составить схемы планировки и устройства предприятия (состав помещений, общая и полезная складская или торговая площадь, емкость, техническая оснащенность). - Составить схему размещения товаров. - Проанализировать состояние охраны склада, правил охраны труда и техники 	<p>36</p>	<p>1,2,3</p>

	<p>безопасности , противопожарной безопасности;.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Рассчитать эффективность использования полезной площади и емкости предприятия;. -Рассчитать техническое оснащение и эффективность использования оборудования и инвентаря;. -Изучение договорной переписки: анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов; -Принять участие в составлении заказов и заявок поставщику и их документальном оформлении;. - Изучить организацию, порядок и сроки заключения договоров с поставщиками; - Выявить причины несоблюдения графиков; - Принять участие в приемке товаров, доставленных различными видами транспорта: железнодорожным, водным , автомобильным; - Ознакомиться с материально-технической базой, в том числе с технологическим оборудованием для погрузо-разгрузочных работ, создания и поддержания заданного режима хранения, размещения (укладки) товаров в складе. - Овладение приемами укладки товаров в складе; - Ознакомление с методами размещения товаров в складе. 		
--	--	--	--

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств)

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Материально-техническое обеспечение реализации

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий;
- учебники.

Технические средства обучения:

- мультимедийное оборудование;
- компьютер.

4.2. Учебно-методическое обеспечение профессионального модуля

4.2.1. Основная литература

1. Доступ к книге Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для СПО, 2016 г. – коллекция «Экономика и менеджмент – Издательство Дашков и К» ЭБС ЛАНЬ;
2. Доступ к книге Памбухчиянц О.В. Организация торговли: Учебник для СПО, 2017 г. – коллекция «Экономика и менеджмент – Издательство Дашков и К» ЭБС ЛАНЬ;
3. Арустамов Э. А. Техническое оснащение торговых организаций. М.: ИЦ «Академия», 2016 г. – 208 с.;
4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: - М.: ИТК "Дашков и К". 2016.- 696с.;
5. Егоров В. Ф. Организация торговли. - СПб.: Питер, 2016. - 352 с.;
6. Иванов Г.Г. Организация торговли. М.: Академия. 2018. 272 с.;
7. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. М.: ИТК «Дашков и К». 2016.;
8. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. М.: ИТК «Дашков и К». 2016.

4.2.2. Дополнительная литература

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

М.:Маркетинг, 2001г.

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

Нормативно-правовая документация:

Законодательные акты

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

Федеральные законы РФ

1. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
2. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
3. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. от 30 декабря 2008 г.).
4. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294, (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ).
5. «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315.
6. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. , ФЗ- № 208 (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.)
7. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ)
8. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.
9. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).

10. «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм 17 июля 2009 г.).
11. «О некоммерческих организациях» от 12.01. 1996 г., ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.).

Постановления Правительства Российской Федерации

1. «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» от 19 августа 1996 г. № 987 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 840);
2. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 07.12. 2000 № 929);
3. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80);
4. "О внесении изменений в Правила продажи отдельных видов товаров" от 27 марта 2007 г., № 185.

Стандарты

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

Периодические издания

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

4.2.3. Электронные издания и Интернет- ресурсы:

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

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

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

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

Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;

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

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

обзорного характера); [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.

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

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается промежуточной аттестацией, которую проводит экзаменационная комиссия. В состав экзаменационной комиссии могут входить представители общественных организаций обучающихся.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включает в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
Результаты (освоенные общие компетенции)	Формы и методы контроля
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.

<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p>