

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

Составители:

Ирназарова Екатерина Сергеевна, преподаватель ГБПОУ УКРТБ

Горцева Таисия Николаевна, преподаватель ГБПОУ УКРТБ

Меркулов Дмитрий Леонидович, преподаватель ГБПОУ УКРТБ

Хакимова Альбина Расыховна, преподаватель ГБПОУ УКРТБ

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля
2. Результаты освоения профессионального модуля
3. Структура и содержание профессионального модуля
4. Условия реализации профессионального модуля
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Приложение 1

Приложение 2

.

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой

деятельностью

название профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, входящей в укрупненную группу специальностей **38.00.00 Экономика и управление**, в части освоения основного вида деятельности (ВД):

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора 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 может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и в программах профессиональной подготовки обучающихся укрупненной группы специальностей **38.00.00 Экономика и управление**

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном образовании в рамках подготовки специалистов по курсу «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» на основании основного общего образования. Опыт работы не требуется.

Рабочая программа составляется для очной, заочной, заочной с элементами дистанционных образовательных технологий форм обучения.

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

В результате освоения обязательной части модуля обучающийся 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.

В результате освоения обязательной части модуля обучающийся должен 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.

В результате освоения обязательной части модуля обучающийся должен 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.

В результате освоения вариативной части модуля обучающийся должен уметь:

- находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес идею;
- оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Всего – 436 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 364 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 248 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 116 часов;

производственной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности

Организация и управление торгово-сбытовой

деятельностью

в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) 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.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

В ходе освоения профессионального модуля учитывается движение к достижению личностных результатов обучающимися ЛР 3, 7, 9, 10, 13-19.

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),
			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 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. Организация коммерческой деятельности	120	80	40	-	40	-	-	-
	Раздел 2. Организация торговли	98	68	34		30	-	-	-
	Раздел 3. Охрана труда	48	32	16		16			
	Раздел 4. Техническое оснащение торговых организаций	98	68	34		30			
	Учебная практика, часов	-						-	
	Производственная	72							72

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

	практика (по профилю специальности), часов								
	Всего:	436	248	124	-	116	-	-	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
				Углубленная подготовка
1	2		3	4
Раздел ПМ.1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			436	
МДК.1.1 Организация коммерческой деятельности			120	
МДК.1.2 Организация торговли			98	
МДК.1.3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			146	
2 курс 3 семестр				
МДК.1.1 Организация коммерческой деятельности			120	
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности				
Глава 1. Основы коммерческой деятельности				
Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности. Государственный контроль	Содержание		4	
	1	Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Объекты коммерческой	2	1

в торговле		деятельности. Организация государственного контроля над торговлей. Сертификация услуг розничных торговых предприятий.		
	Практические занятия		2	
	1	Условия осуществления коммерческой деятельности. Работа с сертификатами на товары		
Тема 1.2 Субъекты коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		6	
	2	Субъекты коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Индивидуальная и коллективная предпринимательская деятельность. Права и обязанности участников коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности.	2	1
	3	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения.	2	2
	Практические занятия		2	
	2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности		
	Глава 2. Технология коммерческой деятельности			
Тема 2.1. Формирования ассортимента и управление товарными запасами	Содержание		4	
	4	Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии. Особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях. Понятие товарных запасов, их роль при формировании ассортимента в торговле. Показатели характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.	2	2
	Практические занятия		2	
	3	Управление товарными запасами		
Тема 2.2. Установление хозяйственных связей	Содержание		6	
	5	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением.	2	2
	Практические занятия		4	
	4	Организация хозяйственных связей в торговле	2	
	5	Основные виды договоров в коммерческой деятельности	2	
	Тема 2.3.		Содержание	

Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.	6	Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности (Содержание и организация закупочной работы. Договора, применяемые при оптовых закупках. Договор поставки и его значение в коммерческой деятельности. Главные этапы выбора поставщика. Приемка товаров).	2	2
	7	Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности (Предъявление претензии. Роль транспорта в коммерческой деятельности и его характеристика. Характеристика железнодорожных перевозок. Организация автомобильных перевозок. Особенности использования водного и воздушного транспорта. Тара, ее классификация и значение)	2	2
	Практические занятия		10	
	6	Оформление договоров купли-продажи	2	
	7	Оформление договора поставки	2	
	8	Документальное оформление товарных операций	2	
	9	Составление сопроводительных документов в автоперевозках товаров	2	
	10	Тара, ее классификация и значение	2	
Тема 2.4. Коммерческая работа по розничной продаже товаров	Содержание		14	
	8	Основные понятия и определения, характеризующие организацию коммерческой деятельности в розничной торговле. Классификация, структура и специализация розничной торговой сети.	2	
	9	Характеристика предприятий розничной торговли. Варианты размещения предприятия.	2	
	10	Помещения магазина и общие принципы их технологической планировки. Формы розничной продажи товаров.	2	
	11	Стимулирование продаж в розничной торговле. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле.	2	
	Практические занятия		6	
	11	Классификация услуг и требований в розничной торговле	2	
	12	Правила торговли	2	
	13	Технология продаж товаров при разных формах обслуживания	2	
Тема 2.5. Организация торговли на бирже и аукционе	Содержание		8	
	12	Сущность и роль биржевой торговли. Товарная биржа. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.	2	
	13	Понятие и виды аукционов. Порядок проведения аукциона.	2	

	Практические занятия		4	
	14	Организация биржевой торговли	2	
	15	Организация аукциона	2	
Тема 2.6. Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности	Содержание		10	2
	14	Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями.	2	
	15	Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок), инновационные.	2	
	16	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.	2	
	17	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.	2	
	Практические занятия		2	
	16	Методы коммерческой деятельности: материального стимулирования, системы скидок и т.д.		
Тема 2.7. Коммерческая информация и ее защита	Содержание		8	2
	18	Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации.	2	
	19	Информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Товарные знаки.	2	
	Практические занятия		4	
	17	Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятий	2	
	18	Товарные знаки	2	
Тема 2.8. Коммерческий риск и способы его уменьшения	Содержание		6	2
	20	Коммерческие риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Классификация рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Пути снижения риска.	2	
	Практические занятия		4	
	19	Предпринимательские риски	2	
	20	Пути снижения коммерческого риска	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.			40	

1.1 Схема «Объекты коммерческой деятельности предприятия» Реферат по теме «Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе». Доклад по теме «Полномочия Госторгинспекции». 1.2 Реферат: «Специфика функционирования предприятий торговли малого и среднего бизнеса» Схема: «Развернутая классификация субъектов коммерческой деятельности по разным признакам» 2.1 Схемы: - «Технологический цикл системы товародвижения»; - «Инфраструктура коммерческой деятельности»; - «Классификация средств коммерческой деятельности по разным признакам» 2.2 Схемы: «Технологический процесс в торговой организации» «Классификация средств коммерческой деятельности» Конспект: «Основные статьи хозяйственных договоров» 2.3 1.Сообщение: «Последовательность операций при выполнении договорной работы» 2.Схема: «Алгоритм работы с поставщиками и получателями» 3. Конспект: «Сравнительная характеристика (общность и различия) разновидностей договора перевозки» 2.4 Презентация «Правила обслуживания покупателей в розничной торговле» 2.5 Схемы: - «Порядок организации биржевой торговли»; - «Порядок проведения аукциона» Конспект: «Торговые операции на бирже» 2.6 Реферат: «Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли» 2.7 1.Сообщение: «Мероприятия по защите коммерческой информации» 2.Конспект: «Регистрация товарных знаков» 2.8 Сообщение: «Причины и механизм преднамеренного банкротства (с использованием информации СМИ о конкретных предприятиях)»		
Примерная тематика домашних заданий		
1.1.	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 7-9	
1.2.	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 9-11 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 11-30	
2.1.	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 172-174 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 174-182	

2.2	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 33-36 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 36-48			
2.3	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 99-107, 111-113 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 113-127			
2.4	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 144-147 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 147-149 3. Чтение и анализ литературы [1] стр. 149-151 4. Чтение и анализ литературы [1] стр. 151-154			
2.5	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 156-166 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 166-171			
2.6	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 184-188 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 188-191 3. Чтение и анализ литературы [1] стр. 191-193 4. Чтение и анализ литературы [1] стр. 193-194			
2.7	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 50-53 2. Чтение и анализ литературы [1] стр. 53-57			
2.8.	1. Чтение и анализ литературы [1] стр. 196-203			
2 курс 4 семестр				
МДК.1.2 Организация торговли				
Раздел 2. Организация торговли				
Глава 3 Организация торговли			98	
Тема 3.1 Организация оптовой торговли	Содержание		2	
	1	Оптовая торговля: назначение, виды, цели. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. <i>Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею.</i>	2	2
Тема 3.2 Организация розничной торговли	Содержание		8	
	2	Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. <i>Оценка экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.</i>	2	2
	3	Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки. (ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий»). Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов. Структура	2	2

		предприятий розничной торговли.		
	4	Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов. Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.	2	2
	Практические занятия		2	
	1	Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки.		
Глава 4. Технология торговли				
Тема 4.1 Технологические решения магазинов	Содержание		8	
	5	Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические). Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.	2	2
	6	Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТ Р 51304-2009). Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия.	2	2
	Практические занятия		4	
	2	Виды торговых зданий.	2	
	3	Услуги розничной торговли	2	
	Содержание		24	
Тема 4.2 Технология товародвижения в розничной торговле	7	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.	2	2
	8	Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.	2	2
	9	Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине.	2	2
	10	Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли.	2	2
	Практические занятия		16	

	4	Технология товародвижения в магазине	2	
	5	Составление блок-схемы по основным способам выкладки товаров.	2	
	6	Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству	2	
	7	Оформление товарно-сопроводительных документов.	2	
	8	Подготовка товара к продаже	2	
	9	Оформление акта возврата тары не указанной в счете поставщика ф. торг-5	2	
	10	Оформление акта о порче, бое, ломе ф. торг-15	2	
	11	Технология хранения и подготовки товаров к продаже	2	
Тема 4.3 Организация и технология торгового обслуживания	Содержание		18	
	11	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров.	2	2
	12	Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.	2	2
	13	Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчет с покупателями.	2	2
	14	Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.	2	2
	15	Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.	2	2
	Практические занятия		8	
	12	Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания	2	
	13	Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров	2	
	14	Этапы обслуживания покупателей	2	
	15	Правила торговли. Решение ситуаций, требующих применение закона «О защите прав потребителей»	2	
Тема 4.4 Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Содержание		8	
	16	Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначения функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Виды складских помещений, их взаимосвязь.	2	2
	17	Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части.	2	2
	Практические занятия		4	

	16	Составление планировки склада и определение назначения складских помещений. Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади	2	
	17	Размещения сырья и продовольственных товаров на хранение в складских помещениях	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 3.1 Сообщение «Состояние и перспективы развития оптовой торговли на современном этапе» 3.2 Схема «Классификация предприятий розничной торговли» Реферат «Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом» 4.1 Конспект «Факторы, влияющие на оформление магазина»; Схемы: - «Общетехническая оснащенность магазина, регламентированная СанПиНом и СНиПом» - «Схема планировки функциональных групп помещений» 4.2 Реферат «Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров» Сообщение «Особенности хранения отдельных групп товаров» Схема «Структура торгово-технологического процесса» 4.3 Конспекты «Правовая база торгового обслуживания»; «Формы розничной продажи продовольственных и непродовольственных товаров» Схемы: «Технология продаж товаров при разных формах обслуживания»; «Последовательность элементов продажи в супермаркете» 4.4 Реферат «Современные тенденции развития и совершенствования складского хозяйства» Реферат «Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства» Схема «Складской технологический процесс»			30	
Примерная тематика домашних заданий				
3.1.	1. Чтение и анализ литературы [2] стр. 27-50			
3.2.	1. Чтение и анализ литературы [2] стр. 51-63 2. Чтение и анализ литературы [2] стр. 63-86 3. Чтение и анализ литературы [2] стр. 86-97			
4.1.	1. Чтение и анализ литературы [2] стр. 107-118 2. Чтение и анализ литературы [2] стр. 118-127			
4.2	1. Чтение и анализ литературы [2] стр. 128-132 2. Чтение и анализ литературы [2] стр. 132-150 3. Чтение и анализ литературы [2] стр. 150-162			

	4. Чтение и анализ литературы [2] стр. 162-170		
4.3	1. Чтение и анализ литературы [2] стр. 171-182 2. Чтение и анализ литературы [2] стр. 182-190 3. Чтение и анализ литературы [2] стр. 190-207 4. Чтение и анализ литературы [2] стр. 207-211 5. Чтение и анализ литературы [2] стр. 213-277		
4.4	1. Чтение и анализ литературы [2] стр. 279-295 2. Чтение и анализ литературы [2] стр. 296-333		
2 курс 3 семестр			
МДК.1.3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		48	
Раздел 3. Охрана труда			
Глава 5. Охрана труда			
Тема 5.1. Правила и организационные основы охраны труда	Содержание	4	
	1 Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции.	2	2
	Практические занятия	2	3
	1 Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда.		
Тема 5.2 Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание	6	
	1 Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей. Профессиональные заболевания, понятие.	2	2
	Практические занятия	4	3
	2 Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа.	2	
	3 Классификация, расследование и учет несчастных случаев на производстве	2	
Тема 5.3 Условия труда и производственная санитария	Содержание	6	
	1 Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии.	2	2
	Практические занятия	4	3

	4	Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы производственной санитарии.	2	
	5	Измерение нормативов микроклимата в рабочей зоне	2	
Тема 5.4 Электробезопасность	Содержание		4	2
	1	Понятие электробезопасности факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. Причины электротравматизма. Классификация помещений по степени электробезопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.	2	
	Практические занятия		2	
	6	Организация первой помощи пострадавшим при ударе электрическим током		
Тема 5.5 Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	Содержание		2	2
	1	Зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования. Средства защиты при эксплуатации торгового оборудования. Правила техники безопасности при эксплуатации различных типов оборудования. Требования безопасности при погрузочно-разгрузочных работах	2	
Тема 5.6 Организация пожарной охраны в торговых предприятиях	Содержание		2	2
	1	Федеральный закон «О пожарной безопасности». Правила и инструкции по пожарной безопасности. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в торговых предприятиях. Противопожарный инструктаж, его виды, сроки, порядок проведения и документальное оформление.	2	
Тема 5.7 Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь. Огнетушители, их типы, устройство	Содержание		6	2
	1	Причины возникновения и способы тушения пожара в торговых предприятиях. Перечень пожарного инвентаря. Устройство и эксплуатация различных видов огнетушителей. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара.	2	
	Практические занятия		4	
	7		2	
	8	Изучение устройства и эксплуатации различных видов огнетушителей.	2	
Тема 5.8 Средства пожарной	Содержание		2	2
	1	Понятие и виды пожарной сигнализации, особенности их применения.	2	

сигнализации и связи		Характеристика и виды пожарной сигнализации. Тепловые извещатели и их характеристика и принцип действия. Световые извещатели.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 5.1. Чтение и анализ литературы[3] стр. 12-22, 44-50 5.2. Чтение и анализ литературы[3] стр. 181-187 5.3. Чтение и анализ литературы[3] стр. 100-123,154-165 5.4. Конспект «Электробезопасность» 5.5. Конспект «Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования» 5.7. Чтение и анализ литературы[3] стр. 75-83 5.8. Конспект «Средства пожарной сигнализации и связи» Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Подготовка к зачету Решение вариативных задач и упражнений.			16	
2 курс 4 семестр				
Раздел 4. Техническое оснащение торговых организаций			98	
Глава 6 Немеханическое оборудование торговых организаций				
Тема 6.1 Торгово-технологическое оборудование	Содержание		10	
	1	Назначение, классификация и виды мебели. Классификация мебели торговых предприятий. Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий. Виды и типы торговой мебели.	2	2
	2	Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.	2	2
	3	Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций	2	2
	Практические занятия		4	
	1	Основные виды торговой мебели	2	
	2	Виды торгового инвентаря для оснащения магазина	2	
Глава 7. Измерительное оборудование				
Тема 7.1 Классификация измерительного	Содержание		4	
	4	Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения.	2	2

оборудования	5	Правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.	2	2
Тема 7.2 Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования	Содержание		12	
	6	Классификация весоизмерительного оборудования: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству.	2	2
	7	Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия.	2	2
	8	Техническая характеристика электронных настольных и платформенных (товарных), механических настольных и платформенных (товарных) весов.	2	2
	9	Правилам эксплуатации весоизмерительного оборудования. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием.	2	2
	Практические занятия		4	
	3	Требования, предъявляемые к весам.	2	
	4	Поверка и клеймение весоизмерительного оборудования	2	
Глава 8. Торговые автоматы				
Тема 8.1 Торговые автоматы	Содержание		8	
	10	Торговые автоматы: классификация торговых автоматов, виды и типы торговых автоматов. Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов	2	2
	Практические занятия		6	
	5	Торговые автоматы: назначение и классификация.	2	
	6	Компьютеры, ноутбуки и оргтехника	2	
	7	Телефоны, смартфоны, айфоны и айпады	2	
Глава 9 Механическое оборудование				
Тема 9.1 Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание		4	
	11	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	2
	Практические занятия		2	
	8	Фасовочно-упаковочное оборудование		
Тема 9.2 Измельчительно- режущее оборудование	Содержание		4	
	12	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	2
	Практические занятия		2	

	9	Измельчительно-режущее оборудование		
Тема 9.3 Подъемно- транспортное и уборочное оборудование	Содержание		8	
	13	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация.	2	2
	14	Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации опасности и риски, возникающие при работе с этим оборудованием.	2	2
	Практические занятия		4	
	10	Определение вида и типа подъемно-транспортного оборудования	2	
	11	Определение технических характеристик, правила эксплуатации, опасности и риска, возникающие при работе с этим оборудованием.	2	
Глава 10 Технологическое оборудование				
Тема 10.1 Холодильное оборудование	Содержание		4	
	15	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	2
	Практические занятия		2	
	12	Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке		
Глава 11 Контрольно-кассовая техника (ККТ)				
Тема 11.1 Классификация ККТ. Характеристика распространенных видов ККТ. Правила эксплуатации ККТ.	Содержание		14	
	16	Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Типовые правила эксплуатации ККТ. Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	2
	17	Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККТ к работе. Основные правила работы на ККТ. Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации. Кассовые терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	2
	Практические занятия		10	
	13	Изучение классификации весов, требования к весам и мерам измерения.	2	
	14-15	Документальное оформление кассовых операций	4	

	16-17	Выбор ККМ и расчет потребности в них	4	
Самостоятельная работа при изучении раздела 6.1. Сообщение «Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий» 7.1. Схема «Классификация измерительного оборудования» 7.2. Конспект «Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия» 8.1. Реферат «Особенности и отличия телефонов, смартфонов, айфонов и айпадов» 9.1. Схема «Классификации фасовочно-упаковочного оборудования» 9.2. Реферат «Современные тенденции развития и совершенствования компьютерной и оргтехники» 9.3 Доклад по теме «Риски, возникающие при работе с подъемно-транспортным оборудованием» 10.1. Составить конспект по теме «Торговое холодильное оборудование» 11.1. Подготовить сообщение по теме «Современные онлайн кассы - достоинства и недостатки»			30	
Примерная тематика домашних заданий				
6.1.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 301-324 2. Чтение и анализ литературы [4] стр. 324-340 3. Чтение и анализ литературы [4] стр. 340-350			
7.1.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 253-257, 266-284, 278-301 2. Чтение и анализ литературы [4] стр. 264-266			
7.2.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 257-264 2. Чтение и анализ литературы [4] стр. 284-287 3. Чтение и анализ литературы [4] стр. 405-424 4. Чтение и анализ литературы [4] стр. 424-450			
8.1.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 350-358			
9.1.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 50-92			
9.2.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 287-295			
9.3.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 92-122 2. Чтение и анализ литературы [4] стр. 122-126			
10.1.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 167-253			
11.1.	1. Чтение и анализ литературы [4] стр. 358-385 2. Чтение и анализ литературы [4] стр. 385-405			
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ				72
1	Проведение инструктажа по технике безопасности. Ознакомление с торговой организацией. Получение заданий по тематике. Приемка товаров по количеству и качеству.		6	3

2	Составление договоров.	6	3
3	Установление коммерческих связей.	6	3
4	Соблюдение правил торговли.	6	3
5	Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.	6	3
6	Работа с инвентарем.	6	3
7	Ведение расчетов с покупателями.	6	3
8	Устранение ошибок при работе на ККМ.	6	3
9	Работа по считыванию штрих-кода сканером.	6	3
10	Работа с весоизмерительным оборудованием.	6	3
11	Использование знаний по охране труда при работе с торгово-технологическим оборудованием.	6	3
12	Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда. Сдача отчета. Зачет	6	3
Всего:		436	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов бухгалтерского учета, организации коммерческой деятельности и безопасности жизнедеятельности.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

стол учительский 4 шт; парты ученические 12 шт; стул учительский 2 шт; кресло 2 шт; стенды 7 шт; компьютер 1 шт, проектор 1 шт; экран 1 шт; доска 1 шт; стеллаж 3 шт.

стол учительский 1 шт, персональный компьютер 1 шт, проектор 1 шт, парты учебные 11 шт, стул учительский 1 шт, доска 1 шт, стенды 7 шт, шкаф 3 шт, экран 1 шт, компьютерный стол 1 шт, дозиметр РАДЭКС 1 шт, противогазы 44 шт, пакет перевязочный индивидуальный 1 шт, пакет противохимический индивидуальный 1, респираторы 1 шт, костюм л 1 шт, носилки спасательные МЧС (тканевые) 1 шт, очки защитные 3 Н18 Г1 1 шт, автомат ММГ (макет) 2 шт.

Оборудование мастерской и	рабочих мест мастерской:
- персональные	компьютеры по количеству
обучающихся;	
- комплект учебно-	методической документации;
- программное	обеспечение Microsoft Office, Project
Expert.	

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- персональный компьютер;
- программное обеспечение Microsoft Office, Project Expert.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с.: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>

2. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2020. — 350 с. (СПО) <https://znanium.com/catalog/product/987233>

3. Гайворонский, К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле : учеб. пособие / К.Я. Гайворонский. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М,

2020. — 125 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-102634-2.-Текст:электронный.-URL: <https://znanium.com/catalog/product/1041470> (дата обращения: 10.06.2020)

4. Кащенко В. Ф. Торговое оборудование, Учебное пособие, НИЦ ИНФРА-М, 2021 – 398 с. – (Среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-16-015381-0 – Текст – электронный – URL <https://znanium.com/catalog/document?id=375798>

Интернет ресурсы:

1. Система федеральных образовательных порталов Информационно - коммуникационные технологии в образовании. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.ict.edu.ru> (2022).

2. Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] – режим доступа: [http:// www.znanium.com/](http://www.znanium.com/) (2022).

3. Охрана труда в России[Электронный ресурс] www.ohranatruda.ru (2012-2020).

4. Минздравсоцразвития в России [Электронный ресурс] www.minzdravsoc.ru/labour/safety (2013-2022)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» производится в соответствии с учебным планом по специальности «Коммерция (по отраслям)» и календарным графиком.

Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий. График освоения профессионального модуля предполагает последовательное освоение МДК: «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», включающих в себя как теоретическое, так и практические и семинарские занятия. Изучение теоретического материала может проводиться как в каждой группе, так и для несколько групп (при наличии несколько групп по специальности).

При проведении практических занятий проводится деление групп студентов на подгруппы, численность не менее 13 человек.

В процессе освоения профессионального модуля предполагается проведение рубежного контроля знаний, умений у студентов. Сдача рубежного контроля является обязательной для всех обучающихся. Результатом освоения профессионального модуля выступают профессиональные компетенции, оценка которых представляет собой создание и сбор свидетельств деятельности на основе заранее определенных критериев.

С целью оказания помощи студентам при освоении теоретического и практического материала, выполнения самостоятельной работы разрабатываются учебно-методические комплексы (кейсы студентов).

При освоении профессионального модуля каждым преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся консультации. График проведения консультаций развешен на входной двери каждого учебного кабинета и/или лаборатории.

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

Текущий учет результатов освоения профессионального модуля производится в журнале по профессиональному модулю. Наличие оценок по практическим работам и рубежному контролю являются для каждого студента обязательным. В случае отсутствия оценок по практическим работам и теоретического курса студент не допускается до сдачи квалификационного экзамена по профессиональному модулю.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю

модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и специальности «Коммерция» (по отраслям).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Организация коммерческой деятельности»; «Организация торговли»; «Охрана труда», «Немеханическое оборудование торговых организаций».

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

Результаты	Основные показатели оценки	Формы и методы
------------	----------------------------	----------------

(освоенные профессиональные компетенции)	результата	контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	- выполнение практических заданий, - устный ответ;
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- знание видов товарных запасов - порядок управления товарными запасами, - правила размещения товаров на хранение	- тестирование, - решение ситуационных задач
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами	выполнение практических заданий, - устный ответ; - тестирование
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определять тип, вид и класс торговой организации	-выполнение практических заданий,
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	- выполнение самостоятельной работы, тестирование
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	тестирование
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- применение методов, средств и приемов управления, - отработка навыков управленческого общения	деловая игра, тестирование
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации	- решение задач, - тестирование
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; - умение пользоваться приемами и методами логистики	- решение ситуационных задач
ПК -1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами	-контрольное тестирование, выполнение практических

	охраны труда; - точность и скорость выполнения расчётно-кассовых операций; - бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; - умение работать на ККМ различных типов.	заданий; выполнение практических заданий, - устный ответ; - зачёт, выполнение практических заданий.
--	--	---

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- применение методов и способов решения профессиональных задач; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Устный экзамен.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение проблемных ситуаций; - участие в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- использование различных источников для поиска информации включая Интернет-ресурсы; - использование необходимые информации при выполнении профессиональных задач.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения

		образовательной программы.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями, мастерами п\о в ходе обучения; - проявление ответственности при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий.	-наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование профессионального и личностного развития обучающегося в ходе обучения.	- наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение правил охраны труда при использовании торгового-технологического оборудования; - организация обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли.	- наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по практикам.

Приложение 1

Обязательное

КОНКРЕТИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ

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

Иметь практический опыт: - составления договоров	Виды работ на практике: - составить предложение о заключении договора поставки; - составить письмо о принятии предложения о заключении договора поставки; - участвовать в заключении договора поставки партии товара в соответствии с предложением о заключении договора и ГК РФ; - участвовать в составлении претензии по договору поставки в соответствии с ГК РФ
Уметь: - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	Тематика практических занятий: Организация хозяйственных связей в торговле. Основные виды договоров в коммерческой деятельности. Оформление договоров купли-продажи. Оформление договора поставки.
Знать: - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	Перечень тем: Содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Установление хозяйственных связей.
Самостоятельна работа студента	Тематика самостоятельной работы: Сообщение: «Последовательность операций при выполнении договорной работы». Схема: «Алгоритм работы с поставщиками и получателями». Конспект: «Сравнительная характеристика (общность и различия) разновидностей договора перевозки». Конспект: «Основные статьи хозяйственных договоров».
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	
Иметь практический опыт: - приемки товаров по количеству и качеству	Виды работ на практике: составить заявку на поставку конкретного товара в соответствии с условиями договора поставки; - участвовать в организации работы на складе торгового предприятия по размещению товарных запасов на хранение в соответствии с правилами хранения и товарного соседства
Уметь: - управлять товарными запасами и потоками	Тематика практических занятий: Управление товарными запасами. Документальное оформление товарных операций. Составление планировки склада и определение назначения складских помещений. Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади. Размещения сырья и продовольственных товаров на хранение в складских помещениях.
Знать: - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	Перечень тем: Формирования ассортимента и управление товарными запасами.
Самостоятельна работа студента	Тематика самостоятельной работы: Реферат «Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров» Сообщение «Особенности хранения отдельных групп товаров» Схема «Структура торгово-технологического процесса».
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	

Иметь практический опыт: - приемки товаров по количеству и качеству	Виды работ на практике: - участвовать в приемке товаров по количеству и качеству в соответствии с условиями договора поставки на данную партию товара и инструкциями «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству», «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»
Уметь: - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	Тематика практических занятий: Составление сопроводительных документов в автоперевозках товаров. Тара, ее классификация и значение. Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству. Оформление товарно-сопроводительных документов. Оформление акта возврата тары, не указанной в счете поставщика ф. торг-5. Оформление акта о порче, бое, ломе ф. торг-15. Технология хранения и подготовки товаров к продаже.
Знать: - государственное регулирование коммерческой деятельности	Перечень тем: Товарные склады в торговле, их устройство и планировка. Технология товародвижения в розничной торговле.
Самостоятельна работа студента	Тематика самостоятельной работы: Схемы: - «Технологический цикл системы товародвижения»; - «Инфраструктура коммерческой деятельности»; - «Классификация средств коммерческой деятельности по разным признакам». Реферат «Современные тенденции развития и совершенствования складского хозяйства». Реферат «Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства». Схема «Складской технологический процесс».
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	
Иметь практический опыт: - выполнения технологических операций по их выкладке и реализации	Виды работ на практике: - обоснованно установить вид и тип организации розничной и оптовой торговли в соответствии со специализацией торговых предприятий
Уметь: - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	Тематика практических занятий: Условия осуществления коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки. Подготовка товара к продаже.
Знать: - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Перечень тем: Коммерческая работа по розничной продаже товаров. Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.
Самостоятельна работа студента	Тематика самостоятельной работы: Схема «Объекты коммерческой деятельности предприятия». Реферат по теме «Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе».

	Реферат: «Специфика функционирования предприятий торговли малого и среднего бизнеса» Схема: «Развернутая классификация субъектов коммерческой деятельности по разным признакам» Схема: «Основные направления государственного регулирования торговой деятельности» Схемы: «Технологический процесс в торговой организации» «Классификация средств коммерческой деятельности» Сообщение «Состояние и перспективы развития оптовой торговли на современном этапе». Схема «Классификация предприятий розничной торговли». Реферат «Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом»
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	
Иметь практический опыт: - установления коммерческих связей	Виды работ на практике: - оказать основную услугу по продаже товаров - оказать дополнительные услуги торговли (по упаковке товаров, по принятию заказов на товары и т.д.) в соответствии с Правилами торговли и перечнем дополнительных услуг, оказываемых предприятиями
Уметь: - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Тематика практических занятий: Классификация услуг и требований в розничной торговле. Правила торговли. Технология продаж товаров при разных формах обслуживания. Услуги розничной торговли. Правила торговли. Решение ситуаций, требующих применение закона «О защите прав потребителей». Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания.
Знать: - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные	Перечень тем: Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Организация и технология торгового обслуживания.
Самостоятельная работа студента	Тематика самостоятельной работы: Презентация «Правила обслуживания покупателей в розничной торговле» Конспекты: «Правовая база торгового обслуживания»; «Формы розничной продажи продовольственных и непродовольственных товаров» Схемы: - «Технология продаж товаров при разных формах обслуживания»; - «Последовательность элементов продажи в супермаркете».
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
Иметь практический опыт: - соблюдения правил торговли	Виды работ на практике: - составить документы, необходимые для организации добровольной сертификации услуг
Уметь: - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов	Тематика практических занятий: Работа с сертификатами на товары

Знать: - правила торговли	Перечень тем: Государственный контроль в торговле
Самостоятельна работа студента	Тематика самостоятельной работы: Доклад по теме «Полномочия Госторгинспекции»
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
Иметь практический опыт: - соблюдения правил торговли	Виды работ на практике: - использовать основные методы и приемы в организации управления предприятием; - участвовать в установлении деловых контактов в процессе делового общения
Уметь: - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов	Тематика практических занятий: Организация торговли на бирже и аукционе. Предпринимательские риски. Организация биржевой торговли. Организация аукциона. Этапы обслуживания покупателей. Пути снижения коммерческого риска
Знать: - правила торговли	Перечень тем: Коммерческий риск и способы его уменьшения. Организация торговли на бирже и аукционе Коммерческий риск и способы его уменьшения. Пути снижения коммерческого риска.
Самостоятельна работа студента	Тематика самостоятельной работы: Сообщение: «Причины и механизм преднамеренного банкротства (с использованием информации СМИ о конкретных предприятиях)». Схемы: - «Порядок организации биржевой торговли»; - «Порядок проведения аукциона» Конспект: «Торговые операции на бирже».
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	
Иметь практический опыт: - приемки товаров по количеству и качеству	Виды работ на практике: - использовать методы и приемы статистики при решении практических задач коммерческой деятельности предприятия; - определить статистические величины, показатели вариации и индексы
Уметь: - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов	Тематика практических занятий: Товарные знаки. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятий. Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров.
Знать: - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	Перечень тем: Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности Коммерческая информация и ее защита.
Самостоятельна работа студента	Тематика самостоятельной работы: Сообщение: «Мероприятия по защите коммерческой информации». Конспект: «Регистрация товарных знаков».

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	
Иметь практический опыт: - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже	Виды работ на практике: - применить логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков
Уметь: - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Тематика практических занятий: Технология товародвижения в магазине. Составление блок-схемы по основным способам выкладки товаров. Методы коммерческой деятельности: материального стимулирования, системы скидок и т.д.
Знать: - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Перечень тем: Технология товародвижения в розничной торговле.
Самостоятельная работа студента	Тематика самостоятельной работы: Реферат: «Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли»
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	
Иметь практический опыт: - эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда	Виды работ на практике: - подготовить рабочее место; - подготовить торгово-технологическое оборудование и инвентарь к работе; - овладеть приёмами эксплуатации торгово-технологического оборудования; - овладеть приёмами оформления технологической документации и кассовой отчётности кассира-операциониста
Уметь: - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Тематика практических занятий: Виды торговых зданий. Основные виды торговой мебели. Виды торгового инвентаря для оснащения магазина. Требования, предъявляемые к весам. Поверка и клеймение весоизмерительного оборудования. Торговые автоматы: назначение и классификация. Компьютеры, ноутбуки и оргтехника. Телефоны, смартфоны, айфоны и айпады. Фасовочно-упаковочное оборудование. Измельчительно-режущее оборудование. Определение вида и типа подъемно-транспортного оборудования. Определение технических характеристик, правила эксплуатации, опасности и риска, возникающие при работе с этим оборудованием. Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке. Изучение классификации весов, требования к весам и мерам измерения. Документальное оформление кассовых операций. Выбор ККМ и расчет потребности в них.

- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим - использовать противопожарную технику	Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда. Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа. Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы производственной санитарии. Составление схем эвакуации людей и материальных ценностей во время пожара. Изучение устройства и эксплуатации различных видов огнетушителей.
Знать: - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; - организационные и правовые нормы охраны труда; - технику безопасности условий труда; - пожарную безопасность. - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении	Перечень тем: Технологические решения магазинов Торгово-технологическое оборудование Классификация измерительного оборудования. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. Торговые автоматы. Фасовочно-упаковочное оборудование. Измельчительно-режущее оборудование. Подъемно-транспортное и уборочное оборудование. Холодильное оборудование. Классификация ККТ. Характеристика распространенных видов ККТ. Правила эксплуатации ККТ. Правила и организационные основы охраны труда Условия труда и производственная санитария Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования Организация пожарной охраны в торговых предприятиях Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь. Огнетушители, их типы, устройство Средства пожарной сигнализации и связи
Самостоятельная работа студента	Тематика самостоятельной работы: Конспект «Факторы, влияющие на оформление магазина»; <i>Схемы:</i> - «Общетехническая оснащенность магазина, регламентированная СанПиНом и СНиПом» - «Схема планировки функциональных групп помещений» Сообщение «Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий». Схема «Классификация измерительного оборудования». Конспект «Проверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия».

	Реферат «Особенности и отличия телефонов, смартфонов, айфонов и айпадов». Схема «Классификации фасовочно-упаковочного оборудования». Реферат «Современные тенденции развития и совершенствования компьютерной и оргтехники». Доклад по теме «Риски, возникающие при работе с подъемно-транспортным оборудованием». Составить конспект по теме «Торговое холодильное оборудование». Подготовить сообщение по теме «Современные онлайн кассы - достоинства и недостатки». Выполнение научно-исследовательской работы. Чтение и анализ литературы. Подготовка к зачету.
--	---

Приложение 3
Обязательное
КОНКРЕТИЗАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

МДК. 1.1 Организация коммерческой деятельности

Личностные результаты	Содержание урока (тема, тип урока, воспитательные задачи)	Способ организации деятельности	Продукт деятельности	Оценка процесса формирования ЛР
ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. ЛР16. Осуществляющий организацию и управление торгово-сбытовой деятельностью.	Тема: «Формирование ассортимента и управление товарными запасами» (2 ч.) Тип урока: конференция Воспитательная задача: - формирование культуры потребления информации, навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве - формирование навыков работать в команде - развитие ответственного отношения к организации и ходу продуктивной деятельности при выполнении проектных работ	- работа в мини-группах по созданию конкурентоспособной этикетки товара - студентам предлагается вытянуть одну из нескольких готовых этикеток продуктов и усовершенствовать ее - предложить дизайнерские решения - оформить работу на листе А4 с яркими картинками - этикетка должна соответствовать нормам ГОСТа и включать в себя обязательные сведения о товаре в соответствии с законом «О защите прав потребителей» - по итогам мини-группа выступает с презентацией своей работы - студенты оценивают стала ли этикетка более привлекательной и купили бы они данный товар	-командная работа по созданию этикетки -эмоционально окрашенный доклад по итогам групповой работы с разъяснением преимуществ своей разработки - сравнительный анализ «Было - стало»	- умение работать в команде - стремление к разработке новых проектов - проявление изобретательности и уникальности - стремление к повышению своей конкурентоспособности - умение заинтересовать слушателей с использованием вербальных средств коммуникации - демонстрация результатов по итогам работы группы

МДК. 1.2 Организация торговли

Личностные результаты	Содержание урока (тема, тип урока, воспитательные задачи)	Способ организации деятельности	Продукт деятельности	Оценка процесса формирования ЛР
ЛР 13. Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности ЛР 14. Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную	Тема: «Организация розничной торговли» (6 ч.) Тип урока: комбинированный Воспитательная задача: - способствовать воспитанию чувства профессиональной ответственности - воспитанию любви к избранной профессии - выработке профессиональных качеств: внимательности, аккуратности, чувства ответственности за выполняемую работу, умение работать в малой группе, развивать чувство взаимовыручки. - формирование навыков командного взаимодействия и поиска эффективных путей координации совместной деятельности - воспитывать уважение и вежливость к покупателям - добросовестность, внимательность и аккуратность при работе	Объяснительно – иллюстративный: - устное изложение - демонстрация видеоматериалов - элементы игры - самостоятельная работа обучающихся - работа в группах	Подготовка мини- сообщения по теме: «Размещение и выкладка товаров в магазине» с приложением фотоиллюстраций	- выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области задания организации розничной торговли - формировать умения определять градации качества товаров - умение работать с нормативными документами - умение работать в команде - стремление к повышению профессионального уровня - выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области фальсифицированных товаров от товаров заменителей - понимать личную

жизнестойкость ЛР 15. Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий ЛР 16. Осуществляющий организацию и управление торгово-сбытовой деятельностью. ЛР 17. Осуществляющий организацию и проведение экономической и маркетинговой деятельности. ЛР 18. Реализующий управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров. ЛР 19. Выполняющий работы по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.				ответственность за результаты деятельности самооценка на основе критерия успешности
---	--	--	--	---

МДК. 1.3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Личностные результаты	Содержание урока (тема, тип урока, воспитательные задачи)	Способ организации деятельности	Продукт деятельности	Оценка процесса формирования ЛР
ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимость от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	Тема 5.2 «Производственный травматизм и профессиональные заболевания» (6 ч.) Тип урока: закрепления знаний и способов деятельности (практикум) Воспитательная задача: - способствовать воспитанию чувства профессиональной ответственности - выработке профессиональных качеств: внимательности, аккуратности, чувства ответственности за выполняемую работу, умение работать в малой группе, развивать чувство взаимовыручки. - формирование навыков командного взаимодействия и поиска эффективных путей координации совместной деятельности - добросовестность, внимательность и аккуратность при работе	Практикум по теме: «Классификация, расследование и учет несчастных случаев на производстве» Объяснительно – иллюстративный: - устное изложение - демонстрация видеоматериалов - самостоятельная работа обучающихся - работа в группах	Эмоционально окрашенный (наглядное представление результатов работ)	- выбирать и применять методы и способы решения профессиональных задач в области задания организации розничной торговли - формировать умения определять градации качества товаров - умение работать с нормативными документами - умение работать в команде - стремление к повышению профессионального уровня - понимать личную ответственность за результаты деятельности

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.				
--	--	--	--	--