

«УТВЕРЖДАЮ»

Заместитель директора по УВР
ГБПОУ Уфимский торгово –
экономический колледж

 Т.А. Ушакова

Приказ № 218 о/д от 08.09.2015 г.

Актуализировано:

Зам. директора по УВР

Ушаков Т.А. Ушакова

пр. № 222 о/д от 31.08.16г

Актуализировано:

Зам. директора по УВР

Ушаков Т.А. Ушакова

пр. № 237 о/д от 30.08.17г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ*

*вариативная часть

Организация разработчик: государственное бюджетное образовательное учреждение среднего профессионального образования «Уфимский торгово-экономический колледж»

Составитель: Лаврентьева И.А., преподаватель
Ильясова И.Р., преподаватель

Заключение Республиканского экспертного совета по профессиональному образованию при ГБОУ РУМНЦ МО РБ Секция среднего профессионального образования протокол № 05/11 от 24.08.2011г.

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	28
6 ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ	40

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ПМ.01 «**Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью**» является частью программы подготовки специалистов среднего звена 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):

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, организовать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование

Рабочая программа составлена для очной формы обучения.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины :

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;
- составлению договоров;
- составлению договоров установлению 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;

Обязательная часть

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организации 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 учебной дисциплины 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.

Вариативная часть

уметь:

- использовать современные (прогрессивные) методы в организации коммерческой деятельности;
- владеть технологией организации торговли на ярмарках-выставках, товарных биржах, аукционах ;
- принимать участие в организации перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом;
- организовывать оборот тары в розничном торговом предприятии;
- делать выбор типа и нормы оснащения предприятий торговли торгово-технологическим оборудованием;
- применять технику безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования;

знать:

- товарообменные операции в сфере бизнеса;
- коммерческую работу на ярмарках и товарных биржах;
- транспортное обеспечение торговых организаций;
- организацию индивидуальной и коллективной материальной ответственности в магазине;
- прогрессивные виды тары и повторное их использование, обеспечивающие снижение расходов на ее производство и оборот;
- организацию оснащения оборудованием и его техническое обслуживание;
- электробезопасность.

1.4. Рекомендованное количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 459(381 +78 *вариатив*) часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 387(285 + 102 *вариатив*) в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 258 (190 + 68 *вариатив*);

самостоятельной работы обучающегося 129 часов (95+ 34 *вариатив*);

производственной практики – 72 часов.

2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, 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, организовать 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 профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,

	профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно – коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК.8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК.11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименование 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), часов если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	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 1-3,8-9	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности. Технология коммерческой деятельности	174(129+45вариатив)	116(86+30вариатив)	60(44+16вариатив)	20	58(43+15вариатив)	10	-	-
ПК 5-7	Раздел 2. Организация торговой сети, технология продажи товаров и обслуживания покупателей	90	60(44+16вариатив)	30(22+8вариатив)	-	30	-	-	-
ПК 10	Раздел 3. Правила эксплуатации торгового-технологического оборудования и охрана труда в торговой организации	123(90+33вариатив)	82(60+22вариатив)	42(32+10вариатив)	-	41(30+11вариатив)	-	-	-
	Производственная практика (по профилю специальности)	72							72
	Всего:	459(381+78вариатив)	258(190+68вариатив)	132(98+34вариатив)	20	129(103+26вариатив)	10		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 работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Основы коммерческой деятельности. Технология коммерческой деятельности		116(86+30 <i>вариатив</i>)	
МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности			
<i>Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности</i>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих.</p>	22(20+2 <i>вариатив</i>)	
	2. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	12	2
			2

	<p>Понятие, назначение, механизм государственного регулирования коммерческой деятельности. Направления государственного регулирования. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Коммерческие риски.</p> <p>Понятие, классификация рисков, причины возникновения последствия. Коэффициент вариации для определения степени коммерческого риска.</p>		
	<p>3.Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.</p> <p>Понятие, назначение, состав участников инфраструктуры коммерческой деятельности. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальные, стимулируемые, системы скидок), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в коммерции: франчайзинг, лизинг и др.</p>		2
	Практические занятия	10(8+2вариатив)	
	1.Решение ситуационных задач по определению степени коммерческого риска розничной торговой организации.		
	2-3Расчет процента выполнения плановых заданий по основным экономическим показателям и фактического индекса цен на отдельные группы товаров по практическим ситуациям.		
	4.Изучение Федерального закона «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)».		
	5. Решение ситуационных задач по Федеральному закону «О лицензировании отдельных видов деятельности».		
	6.Документальное оформление результатов проверки при проведении государственного контроля юридических лиц и		

	<i>индивидуальных предпринимателей.</i>		
Тема 1.2. Технологический процесс коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	36(6+6вариатив)	
		16	
	<p>1.Установление хозяйственных связей между поставщиками и потребителями. Хозяйственные связи: их роль в обеспечение коммерческой деятельности. Порядок регулирования хозяйственных связей. Коммерческие договоры, применяемые в торговле: назначение, виды, содержание договоров. Отличительные особенности договоров поставки и купли- продажи.</p>		3
	<p>2.Порядок заключения договоров поставки и договоров купли- продажи, контроль выполнения договорных обязательств. Порядок оформления и направления оферты, спецификации к договорам. Порядок заключения договора. Контроль выполнения условий договора. Порядок предъявления претензий и санкций за нарушение условий договора.</p>		3
	<p>3.Организация закупочной деятельности. Понятие логистических систем, приемов и методов закупочной логистики. Сущность и значение закупки товаров. Этапы закупочной деятельности. Источники закупки товаров и поставщики, их характеристика. Выявление источников закупки. Разработка критериев выбора поставщиков.</p>		3
	<p><i>4. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах. Организация проведения аукционных торгов.</i></p>		3

	Практические занятия	20(14+6вариатив)	
	1-4.Решение практических ситуаций, связанных с оформлением типовых договоров поставки и купли-продажи. Деловая игра.		
	5-6. Решение ситуационных задач по определению потребности в материальных ресурсах по отдельной группе товаров для торговой организации.		
	7-9.Исследование и анализ рынка поставщиков по отдельной группе товаров.		
	10. Разработка критериев, специальной шкалы оценок для расчета рейтинга поставщика и выбор наиболее приемлемого поставщика по отдельной группе товаров в соответствии со шкалой оценок для расчета рейтинга поставщика.		
	<i>11-13. Деловая игра «Организация торговли на оптовых ярмарках»</i>		
	<i>14-16. Исследование организации выставок- ярмарок, ведение деловых переговоров, заключение договоров, проведение конференций</i>		
Тема 1.3. Товарные запасы и потоки	Содержание учебного материала	38(8+8 вариатив)	
	1.Управление товарными запасами и потоками. Назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения товарных запасов. Назначение товарных потоков. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль состояния товарных запасов в коммерческих организациях.		3
	2.Организация товародвижения. Понятие коммерческой логистики, обеспечивающей перемещение материальных потоков. Факторы, влияющие		3

	на товародвижение. Формы товародвижения их сущность. Организация доставки товаров в розничную торговую организацию. Централизованная и децентрализованная доставка товаров. Виды маршрутов. Графики завоза товаров в розничную торговую организацию.		
	3.Технологические операции сдачи – приемки товаров по количеству и качеству. Нормативные документы, регулирующие приемку товаров по количеству и качеству. Организация приемки товаров по количеству в розничной торговой организации. Организация приемки товаров по качеству. Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству.		3
	4.Организация технологического процесса на складе коммерческой организации. Особенности приемки товаров по количеству и качеству в оптовой торговой организации. Принципы размещения товарных запасов на складе. Организация хранения товарных запасов на складе. Контроль условий и сроков хранения товаров на складе. Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к хранению и транспортированию товаров. Отпуск товаров со склада.		3
<i>Тема 1.4 Транспорт в системе товароснабжения</i>	<i>1.Назначение и характеристика основных видов транспорта. Договоры перевозки грузов. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Правила перевозки грузов автомобильным транспортом. Особенности перевозки автотранспортом скоропортящихся грузов. Ответственность сторон за нарушение условий договора перевозки груза автомобильным транспортом. Составление актов, предъявления и рассмотрения претензий и исков по</i>		3

	<i>перевозкам грузов автомобильным транспортом. Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом. Ответственность сторон за нарушение условий договора перевозки грузов железнодорожным транспортом. Правила составления актов при перевозке грузов железнодорожным транспортом. Порядок предъявления и рассмотрения претензий к перевозчикам.</i>		
	Практические занятия	30(8вариатив)	
	1-2.Решение ситуационных задач по установлению оптимальных размеров товарных запасов.		
	3-4.Расчет и анализ товарных запасов и потоков в программе «1С –склад»		
	5-9.Решение ситуационных задач, связанных со сдачей-приемкой товаров по количеству и качеству. Деловая игра.		
	10-12. Решение ситуационных задач, связанных приемкой товаров по количеству и качеству на складе от органов транспорта и составление коммерческих актов. Деловая игра.		
	13-15. Решение ситуационных задач, связанных приемкой товаров по количеству и качеству на складе от органов транспорта и составление коммерческих актов. Деловая игра.		
	16-18. Решение ситуационных задач и оформление проекта договора на перевозку грузов автомобильным транспортом.		
	18-22. Решение ситуационных задач и оформление коммерческого акта при перевозке железнодорожным транспортом.		

<p>Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Выбор темы и определение ее актуальности. 2.Порядок оформления курсовой работы. 3.Содержание разделов и их структура. 4.Индивидуальные консультации по аналогичным темам. 5. Индивидуальные консультации по аналогичным темам. 6. Индивидуальные консультации по аналогичным темам. 7. Индивидуальные консультации по аналогичным темам. 8. Индивидуальные консультации по аналогичным темам. 9. Индивидуальные консультации по аналогичным темам. 10. Индивидуальные консультации по аналогичным темам. 	20	
<p>Примерная тематика курсовых работ по модулю:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Организация технологического процесса на складе магазина. 2.Инновационные формы и методы сотрудничества в коммерции. 3.Организация приемка товаров по количеству в магазине. 4.Организация закупочной деятельности в торговых организациях. 5.Коммерческая деятельность в торговых предприятиях. 6. Организация приемки товаров по качеству в магазине. 7. Организация товародвижения в торговых организациях. 8.Организация хранения товарных запасов на складе. 9. Договора –поставки. Порядок заключения договоров поставки и договоров купли-продажи, контроль выполнения договорных обязательств. <p>Вариативность тем обусловлена разными типами, видами торговых организаций и разных организационно-правовых форм собственности</p>		
<p>Самостоятельная работа при выполнении курсовых работ.</p> <p>Изучение методических рекомендаций по выполнению курсовой работы. Разработка плана курсовой работы. Поиск литературных источников с использованием Интернет-ресурсов.</p>	10	

<p>Составление раздела введение. Составление теоретической части. Составление практической части. Составление раздела заключение. Составление предложений рекомендательного характера. Подбор наглядных материалов (приложений). Составление списка использованной литературы.</p>		
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела 1 ПМ 1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение законодательных и нормативно – правовых актов. Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1.Составление опорного конспекта на тему: «Элементы коммерческой деятельности». 2. Изучение организационно – правовых форм отдельных субъектов коммерческой деятельности. 3.Составление опорного конспекта на тему: «Государственное регулирование коммерческой деятельности, направления и законодательные акты». 4.Изучение инновационных методов коммерческой деятельности. 5.Изучение содержания типовых договоров поставки и купли – продажи. 6.Проведение исследований рынка поставщиков по отдельной группе товаров, используя установленные длительные хозяйственные связи, средства СМИ, телефонные переговоры, Internet для выявления наиболее выгодного поставщика и установления хозяйственных связей. 7.Изучение нормативов товарных запасов по отдельным группам товаров. 8.Составление схем различных форм товародвижения, видов маршрутов доставки товаров в розничную торговую организацию. 9.Построение схемы сдачи – приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговой организации. 10.Построение схемы торгово – технологического процесса оптового склада. 11.Построение схемы приемки товаров по количеству и качеству на оптовом складе</p>	48	

торговой организации от органов транспорта.			
Раздел ПМ 2. Технология торговли		60(44 +16)	
МДК 01.02 Организация торговли			
Тема 2.1.Организация торговой сети	Содержание	22(4+4вариатив)	
	1.Розничная торговая сеть. Понятие и виды розничной торговой сети. Нормативные документы, регулирующие виды и типы организаций розничной торговли. Классификация видов и типов организаций розничной торговли, их характеристика. Классификация видов и типов организаций оптовой торговли, их характеристика.	12	3
	2.Услуги розничной и оптовой торговли. Нормативные документы, регулирующие услуги и показатели качества услуг розничной и оптовой торговли. Основные и дополнительные услуги розничной торговли. Основные и дополнительные услуги оптовой торговли.		3
	3.Тара и тарные операции в торговле. Роль тары и упаковки. Классификация тары. Характеристика основных видов и типов тары. Стандартизация, унификация и качество тары. Организация оборота тары в торговле.		3
	3.Добровольная сертификация услуг торговой организации. Нормативные документы, регулирующие добровольную сертификацию услуг. Перечень документов, необходимых для проведения добровольной сертификации услуг. Порядок проведения добровольной сертификации услуг.		
	Практические занятия	10	
	1.Решение ситуационных задач по определению вида и		

	типа розничной торговой организации.		
	2. Решение ситуационных задач, связанных с классификацией организаций оптовой торговли.		
	3. Решение ситуационных задач по составлению перечня основных и дополнительных услуг розничной и оптовой торговли.		
	4-5 Исследование новых видов упаковки продукции на ежегодной выставке «ПродУрал. Упаковка»		
	6-7 Решение ситуационных задач, связанных с составлением заявки и проведением добровольной сертификации услуг.		
Тема 2.2. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей	Содержание	38(4+4вариатив)	
	3. Формы продажи товаров. Магазинные формы розничной продажи товаров. Основные элементы процесса продажи товаров. Технология продажи товаров при различных формах. Определение наиболее рациональной формы для конкретной организации.	18	3
	4. Правила торговли. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце. Особенности продажи отдельных групп товаров. Технология продажи товаров: подготовка к продаже, размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании, реализация товаров, расчет с покупателями. Защита прав потребителей в свете Федерального закона «О защите прав потребителей». Контроль выполнения правил торговли.		3
	5. Торговое обслуживание покупателей.		3

	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначения, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Факторы, стимулирующие процесс продажи товаров и обслуживание покупателей. Методы, средства менеджмента, применяемые для повышения качества торгового обслуживания.		
	<i>6. Организация материальной ответственности в магазине. Индивидуальная и коллективная материальная ответственность. Заключение договоров о материальной ответственности торговых работников.</i>		2
	Практические занятия	20(16+4вариатив)	
	3-4. Решение ситуационных задач с определением наиболее рациональной форм продажи различных товаров в розничной торговой организации.		
	5. Решение ситуационных задач по разработке показателей качества торгового обслуживания.		
	6-7. Изучение информации, нанесенной на товары и упаковку.		
	8. Изучение правил продажи отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.		
	9-10. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.		
	11-12 Изучение Федерального закона «О защите прав потребителей» и обязанностей продавца в свете данного закона.		
	<i>13. Изучить и оформить договор о материальной ответственности торгового работника.</i>		
	Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 2 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций	30	

<p>преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение законодательных и нормативно – правовых актов.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Изучение нормативных документов, регулирующих виды и типы организаций розничной торговли. 2. Изучение видов и типов организаций розничной торговли. 3.Изучение видов и типов организаций оптовой торговли. 4. Изучение основных и дополнительных услуг розничной торговли. 5.Изучение основных и дополнительных услуг оптовой торговли. 6. Изучение нормативных документов, регулирующих добровольную сертификацию услуг. 7.Изучение перечня документов, необходимых для проведения добровольной сертификации услуг. 			
<p>Раздел 3.Эксплуатация торгово–технологического оборудования и охрана труда</p>		<p>82(60+22вариатив)</p>	
<p>МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</p>			
<p>Тема 3.1.Классификация торгово – технологического оборудования, правила его эксплуатации</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1.Торгово – технологическое оборудование. Классификация и назначение торгово – технологического оборудования. Немеханическое оборудование. Измерительное оборудование. Контрольно-кассовая техника. Механическое оборудование. Технологическое оборудование. Устройство основных видов торгово – технологического оборудования. Правила эксплуатации торгово – технологического оборудования.</p>	<p>40(28+12вариатив)</p>	<p>3</p>

	<p><i>Выбор типа и нормы оснащения предприятий торговли торгово-технологическим оборудованием.</i></p> <p><i>Организация оснащения оборудованием и его техническое обслуживание.</i></p>		
	<p>2. Охрана труда в торговле.</p> <p>Организационные и правовые нормы охраны труда. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости. Меры, принимаемые при их возникновении. Правила соблюдения техники безопасности условий труда и пожарной безопасности.</p> <p><i>Техника безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования.</i></p> <p><i>Электробезопасность.</i></p>		3
	Лабораторные работы	42(32+10 <i>вариатив)</i>	
	<p>1-2 Ознакомление с торговой мебелью. Изучение видов торгового инвентаря.</p> <p>3 Изучение мер длины, объема, их назначение.</p> <p>4-5 Ознакомление с принципами устройства весоизмерительного оборудования. Порядок поверки весоизмерительного оборудования.</p> <p>6-7 Приобретение умений эксплуатации весоизмерительного оборудования</p> <p>8-10 Ознакомление с принципами устройства, назначением основных узлов контрольно – кассовой техники различных типов.</p> <p>11-14 Приобретение умений эксплуатации различных контрольно-кассовых машин.</p> <p>15 Изучение видов и конструктивных особенностей механического оборудования.</p>		

	<p>16 Изучение видов и конструктивных особенностей технологического оборудования.</p> <p>17-18 <i>Оформление документации по торгово-технологическому оборудованию.</i></p> <p>19-20 <i>Выбор типа и нормы оснащения предприятий торговли торгово-технологическим оборудованием.</i></p> <p>21 <i>Решение ситуационных заданий по соблюдению правил охраны труда и техники безопасности.</i></p>		
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение законодательных и нормативно – правовых актов.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <p>1.Изучение торгово – технологического оборудования а розничной торговой организации.</p> <p>2.Ознакомление с устройством основных видов торгово – технологического оборудования.</p> <p>3.Изучение правил эксплуатации торгово – технологического оборудования.</p> <p>4.Изучение назначения, классификации устройств, технической характеристики разных видов системы защиты товаров.</p> <p>5. Ознакомление с организационными и правовыми нормами охраны труда.</p> <p>6. Изучение правил соблюдения техники безопасности условий труда и пожарной безопасности.</p> <p>7. Анализ причин возникновения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости в розничной торговой организации.</p> <p>8.Разработка комплекса мероприятий по снижению производственного травматизма и профессиональной заболеваемости в розничной торговой организации.</p> <p>9.<i>Подготовка рефератов на предложенные темы.</i></p>		41(30+11вариатив)	
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ:</p>		72	

<ul style="list-style-type: none">- ознакомление с торговой организацией: инструктаж по технике безопасности и пожарной безопасности, характеристика торговой организации, правила внутреннего трудового распорядка;- ознакомление с устройством торговой мебели, выбор и расчет потребности в торговой мебели;- ознакомление с устройством весоизмерительного оборудования различных типов, приобретение умения безопасной эксплуатации различных видов весов;-- ознакомление с устройством холодильного оборудования различных видов, приобретение навыков безопасной эксплуатации холодильного оборудования;- ознакомление с торгово – технологическим оборудованием торговой организации;- участие в организации рабочего места;- участие в подготовке товаров к продаже, размещении и выкладке на торгово – технологическом оборудовании;- ознакомление с оформлением товарно – сопроводительных документов;- ознакомление с приемкой товаров по количеству и качеству;- ознакомление с организацией проведения инвентаризации товаров и оформлении инвентаризационной описи;- ознакомление с ассортиментом и потребительскими свойствами товаров однородных групп;- ознакомление с поставщиками товаров, реализуемых в торговой организации;- участие в обслуживании покупателей, оформлении товарных чеков, кассовых чеков, гарантийных талонов, паспортов на технически- сложные товары бытового назначения.- ознакомление с характеристикой торговой организации, структурой управления, штатом сотрудников, основными экономическими показателями работы и организацией охраны труда и техники безопасности;- ознакомление с методами и средствами материального стимулирования на основе анализа экономических показателей;- ознакомление с организационно – распорядительными документами торговой организации и проведенным анкетированием;- участие в проведении деловых телефонных переговоров, деловых переговоров с клиентами, деловых совещаниях и собраниях;		
---	--	--

<ul style="list-style-type: none"> -определение соответствия товарных запасов торговой организации установленным нормативам; -участие в своевременном пополнении товарами торгового оборудования торгового зала розничной торговой организации в соответствии со спросом покупателей; -участие в разработке мероприятий по стимулированию сбыта и ликвидации сверхнормативных товарных запасов; -составление текущих заявок (заказов) на товары; -участие в приемке товаров по количеству и качеству в розничной торговой организации; -участие в размещении товаров на складе розничной торговой организации, хранении товаров и контроле режима хранения; - участие в отпуске товаров и его документальном оформлении; -анализ методов продажи в торговой организации в соответствии с Правилами торговли; -анализ перечня услуг, оказываемых в розничной торговой организации; -анализ выполнения санитарно – эпидемиологических требований организацией розничной торговли; - выбор торгово – технологического оборудования для торговых организаций и расчет потребностей в торгово – технологическом оборудовании по нормам технического оснащения; -расчет установочной и выставочной площадей, установочного и выставочного коэффициентов, емкости торгового оборудования в торговом зале; -анализ состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря; -анализ соблюдения правил охраны труда и техники безопасности в торговой организации; -участие в определении выбора оптимальных поставщиков различных групп товаров; -участие в заключении договоров розничной торговой организации; -контроль выполнения договорных обязательств поставщиком по следующим показателям: ассортимент, количество, качество товаров, сроки поставки; -участие в составлении схем различных форм материальных потоков, схем маршрутов завоза товаров, графиков завоза товаров; 		
Всего:	459(381 +78)	

	<i>вариант</i>)	
--	------------------	--

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально – техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов: организации коммерческой деятельности и логистики; технического оснащения торговых организации и охраны труда междисциплинарных курсов; мастерских: учебный магазин; учебный склад; лабораторий: информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- комплекты нормативной документации (Технические регламенты, стандарты, технические условия, СанПиНы);
- комплекты бланков технической документации;
- комплекты учебно – методической документации;
- наглядные пособия.

Оборудование мастерских и рабочих мест мастерских:

- рабочие места по количеству обучающихся студентов;
- торговая мебель;
- контрольно – кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- холодильное оборудование;
- торговый инвентарь;
- натуральные образцы товаров.

Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

- рабочие места по количеству обучающихся студентов;
- стол для проведения оценки качества товаров;
- персональные компьютеры;
- приборы для проведения оценки качества товаров;
- комплекты нормативной документации (Технические регламенты, стандарты, технические условия, СанПиНы);
- комплекты бланков технической документации;
- комплекты учебно – методической документации;
- контрольно – кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- торговый инвентарь;
- натуральные образцы товаров;
- муляжи товаров;

- наглядные пособия (планшеты, плакаты, каталоги, альбомы, рекламные проспекты и буклеты).

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрировано.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Федеральные законы и постановления Правительства:

1. Конституция Российской Федерации (основной закон) Трудовой Кодекс Российской Федерации Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
3. «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.).
4. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
5. ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ от 30.03.1999 (с измен, от 2001,2003,2005,2006,2007, 2008гг.)
- 6.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 августа 1996 г. N 987 «О мерах по ужесточению порядка торговли алкогольной продукцией» (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)
9. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 02.10.1999 № 1104 и 07.12.2000 № 929);
10. «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, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009);
- 11 СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов
- 12.ФЗ «О сертификации продукции и услуг» от 10 июня 1993 г. № 5151-1

Нормативные источники

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения..
2. ГОСТ Р 51304- 2009. Услуги розничной торговли: Общие требования. ГОСТ Р 51305- 2009.Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.
3. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий.
- 4.ГОСТ Р 50646-94 "Услуги населению. Термины и определения"
5. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, .-12 с.
6. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.
- 7.ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. - М.: Госстандарт России, 2009. – 13 с.
8. ГОСТ Р 52113-2003. Услуги населению. Номенклатура показателей качества. – М.: Госстандарт России,

Учебники

1. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник для ссузов. 5 изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2014 г. 422с ЭБС
- 2.. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ссузов.. - М.: ИТК «Дашков и К», 2013, 380с.
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2013,320с. ЭБС
4. Панкратов Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности . - М.: ИД «Дашков и К», 2015,480с
5. Диянова С.Н., Н.И. Денисова Организация и управление коммерческой деятельностью:.. - М.: Инфра-М, 2014. - 384 с.ЭБС изд.-во Инфра-М
6. Иванов Г.Г., А.Ф. Никишин, С.С. Шипилов Оптовая торговля: М.: ИНФРА-М, 2013. - 96 с.: ЭБС изд.-во Инфра-М

Дополнительные источники:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. -М.: ИТК «Дашков и К», 2013г.450с
2. Денисова И.Н. Организация и технология коммерческой деятельности. - М.: Инфра-М, 2013,320с
3. Жулидов СИ. Организация и технология коммерческой деятельности. Схемы и таблицы. Учебное пособие. - М.: ОЦПКРТ, 2015,410с.
4. Должности руководителей и служащих, квалификационные характеристики, тарифные разряды. - М.: Инфра-М, 2015 ,280с

5. Бондаренко Л.В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности». М., 2015 ,350с
6. Л.П.Дашков, В.К.Памбухчиянц. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник, 9-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2014, 480с

Журналы:

Современная торговля,
Российская торговля,
Коммерческий вестник,
Управление продажами.

Интернет - источники:

1. Программные средства офисного назначения: Операционная система MicrosoftWindows 2007; MicrosoftOfficeProfPlus 2007 Rus;
2. Прикладная программа: «1С -Предприятие», вер. по торговле - 8.0; ;
3. Программы верстки (печатных публикаций и web-страниц): Настольная издательская система PageMaker; MicrosoftFrontPage.
4. базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:
5. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
6. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
7. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант,
8. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;
9. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;
10. [http:// www. nta -rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
11. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
12. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к освоению профессионального модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» является освоение следующих дисциплин: экономика организации, статистика, менеджмент (по отраслям), документационное обеспечение управления, правовое обеспечение профессионально деятельности, логистика, бухгалтерский учет, стандартизация, метрология и подтверждение соответствия, безопасность жизнедеятельности, психология и этика профессиональной деятельности, рекламная деятельность, основы внешнеэкономической деятельности.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» и специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой педагогический состав:

дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Организация коммерческой деятельности»; «Организация торговли»; «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»; «Теоретические основы товароведения»; «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Мастера: наличие высшего профессионального образования с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1 –го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 1.1. 1.1.Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>1.Оптимальность установления коммерческих связей с деловыми партнерами в соответствии с ГК РФ. 2.Правильность оформления и подписания договора поставки и необходимых прилагаемых документов поставщиком и покупателем в соответствии с ГК РФ и с образцами. 3. Сопоставление фактически выполненных условий договора и выявление расхождений с редакцией договора поставки в соответствии с ГК РФ.</p>	<p>Текущий контроль: оценка продукта учебной деятельности (заключения договоров) по критериям (правильность, точность заполнения всех реквизитов) во время производственной практики</p>

	4.Обоснованность и грамотность предъявления претензий и санкций за нарушение условий договора поставки в соответствии с образцом.	
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	1.Точность расчета оптимальных размеров товарных запасов для каждой товарной группы, реализуемой в конкретной торговой организации, в соответствии методикой. 2.Обоснованность и своевременность принятия решения о стимулировании сбыта или подачи заявки на необходимый товар на основе сравнения фактических товарных запасов с нормативами. 3.Правильность осуществления приемки товаров по количеству и качеству на складе торговой организации. 4.Оптимальность размещения и укладки и соблюдения условий хранения товаров на складе коммерческой организации в соответствии с принципами и установленными требованиями нормативных документов и правил техники безопасности. 5. Правильность документального оформления и отпуска товаров со склада торговой организации.	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе производственной практики
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	1.Точность проверки фактического поступления товаров по количеству и количеству и оформления количественных сопроводительных документов в соответствии с инструкцией П-	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе

	<p>6.</p> <p>2. Сопоставление качества поступивших товаров и качественных сопроводительных документов требованиям ГОСТ, ТУ, «Техническим регламентам» и инструкции П-7.</p> <p>3. Правильность оформления двухсторонних актов «Об установлении расхождений по количеству», «Об установлении расхождений по качеству» при выявлении недостачи либо некачественного товара.</p>	<p>производственной практики</p>
<p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>1. Правильность соответствия идентификации вида, класса и типа конкретной организации розничной торговли нормативному документу ГОСТ Р 51773 -01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».</p> <p>2. Правильность соответствия идентификации вида, класса и типа конкретного предприятия оптовой торговли нормативным документам.</p>	<p>Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе производственной практики</p>
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>1. Правильность оценки использования данных методов продажи товаров в конкретной организации розничной торговли в соответствии с Правилами торговли, действующего законодательства.</p> <p>2. Правильность определения соответствия перечня услуг розничной торговли: по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании, информационно – консультационных услуг, по созданию удобств покупателю, оказываемых в конкретной</p>	<p>Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе производственной практики</p>

	<p>организации нормативному документу ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли».</p> <p>3. Правильность определения соответствия выполнения санитарно – эпидемиологических требований организацией розничной торговли Санитарным правилам и нормам (СанПиНы).</p>	
<p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>1.Правильность оформления заявки на добровольную сертификацию услуг в соответствии с нормативными документами и образцом.</p> <p>2.Полнота составленного перечня документов, необходимых для проведения добровольной сертификации услуг конкретной организации в соответствии с нормативными документами и образцами.</p> <p>3 Проверка правильности оформления документов, необходимых для проведения добровольной сертификации услуг конкретной организации в соответствии с нормативными документами и образцами.</p> <p>4. Правильность определения соответствия оказываемых услуг в организации, обратившейся в орган сертификации, установленным требованиям нормативных документов.</p>	<p>Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе производственной практики</p>
<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и</p>	<p>1.Правильность составленных организационно – распорядительных документов в соответствии с конкретной ситуацией.</p> <p>2.Правильность выбранных методов и средств материального стимулирования</p>	<p>Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе производственной</p>

<p>управленческого общения</p>	<p>на основе анализа экономических показателей в конкретной ситуации. 3.Правильность составления анкет, проведения анкетирования и обоснованность выводов по результатам анкетирования в соответствии с инструкцией. 4.Оптимальность выбранных средств и форм на основе проведенного социально-психологического анкетирования. 5.Соответствие выбранных форм делового общения конкретной ситуации. 6.Правильность проведения деловых телефонных переговоров, деловых переговоров с клиентами, делового совещания и собрания. 7.Правильность проведения индивидуальных и групповых бесед и выступления перед аудиторией.</p>	<p>практики</p>
<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<p>1. Правильность выбранных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности в соответствии с конкретной ситуацией. 2. Точность расчетов элемента средней величины абсолютных и относительных величин для решения практических задач коммерческой деятельности конкретной торговой организации в соответствии с методикой расчетов. 3. Точность расчета процента выполнения плановых заданий по основным экономическим показателям и фактического индекса цен на отдельные</p>	<p>Текущий контроль: оценка продукта учебной деятельности (решение практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексов) по критериям (правильность, точность) в процессе практических занятий и</p>

	<p>группы товаров, реализуемые в конкретной торговой организации в соответствии с методикой расчетов.</p> <p>4. Точность расчета коэффициента вариации для определения степени коммерческого риска торговой организации в соответствии с методикой расчетов.</p>	<p>производственной практики</p>
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p>	<p>1. Правильность выбранных логистических систем в соответствии с конкретной ситуацией.</p> <p>2. Точность расчета потребности в материальных ресурсах по отдельной группе товаров в зависимости от мощности, специализации конкретной торговой организации, спроса покупателей и имеющихся товарных запасов в соответствии с методикой расчета.</p> <p>3. Обоснованность выводов по результатам исследований рынка поставщиков по конкретной группе товаров.</p> <p>4. Правильность расчета рейтинга поставщика и выбора оптимального поставщика конкретной группы товаров в соответствии со шкалой оценок.</p> <p>5. Оптимальность составленных схем различных форм материальных потоков, схем маршрутов завоза товаров, графика завоза в соответствии с конкретной ситуацией.</p> <p>6. Обоснованность оформленной текущей заявки на завоз определенной группы товара в конкретную торговую организацию от поставщика, с которым заключен договор</p>	<p>Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе производственной практики</p>

	поставки в соответствии с образцом.	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование	<p>1.Правильность выбора торгово – технологического оборудования, используемого в конкретной торговой организации.</p> <p>2.Точность расчетов установочной и выставочной площадей, установочного и выставочного коэффициентов торгового зала конкретной торговой организации, в соответствии с установленными нормативами, методикой расчетов и конкретной ситуацией.</p> <p>3.Точность расчета емкости торгового оборудования в торговом зале конкретной торговой организации в соответствии с установленными нормативами, методикой расчетов и конкретной ситуацией.</p> <p>4. Правильность определения соответствия соблюдений правил охраны труда и техники безопасности, при эксплуатации торгово – технологического оборудования и состояния противопожарной техники в конкретной торговой организации нормативным документам.</p>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе производственной практики
		Итоговый контроль: по МДК 01.03 экзамен; зачет по ПП; квалификационный экзамен по модулю.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверить 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.	Постоянство демонстрации интереса к будущей профессии через качественное обучение и активное участие в колледжных, городских, республиканских Всероссийских мероприятиях профессиональной направленности	Интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. Качество содержания портфолио обучающегося, наличие достижений
ОК2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Самоорганизация собственной деятельности в конкретной ситуации Оптимальность выбора и применения типовых методов и способов решения профессиональных задач в области управления ассортиментом товаров Адекватность самооценки эффективности и качества выполняемых работ в реальной ситуации	
ОК 3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Оптимальность решения стандартных и нестандартных профессиональных задач в стандартных и нестандартных ситуациях Осознанность ответственности за принятые решения	
ОК 4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,	Грамотность и скорость поиска необходимой информации для выполнения профессиональных задач,	

профессионального и личностного развития	и	профессионального и личностного развития Эффективность использования полученной информации	
ОК5.Использовать информационно- коммуникативные технологии профессиональной деятельности.	в	Правильность владения технологиями информационно- коммуникационной культуры Целесообразность анализа и оценки полученной информации	
ОК 6.Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями		Толерантность поведения и установление эффективных коммуникаций при взаимодействии с обучающимися, преподавателями, руководством и потребителями	
ОК 7.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации		Целесообразность определенных задач профессионального и личностного развития Эффективность методов самообразования для профессионального и личностного развития Демонстрация профессионального роста	
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.		Самоорганизация профессиональной деятельности и жизни в социуме в соответствии на основе занятий спортом и укрепления здоровья	
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.		Грамотность ведения деловых диалогов на иностранном языке	
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно		Грамотность осуществления устной и письменной речи в	

<p>излагать устную и письменную речь.</p>	<p>ходе профессиональной деятельности</p>	
<p>ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p>	<p>Осуществление профессиональной деятельности посредством избежания рисков, связанных с техногенными факторами. Составление плана мероприятий по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций. Осуществление мониторинга по реализации мероприятий по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p>	
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Осуществление профессиональной деятельности в соответствии с соблюдением действующих законодательных норм, требований нормативных документов, стандартов и ТУ</p>	

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1.
ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ
В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ**

№ изменения, дата внесения изменения; № страницы с изменением;	
БЫЛО	СТАЛО
<p style="text-align: center;">МДК 01.02 Организация торговли</p> <p><i>4-5. Решение ситуационных задач, связанных с оборотом тары в розничных торговых организациях</i></p> <p>№ 1, июнь 2014, стр17</p> <p>МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана</p> <p>1. Классификация и назначение торгово –</p>	<p><i>4-5. Исследование новых видов упаковки продукции на ежегодной выставке «ПродУрал. Упаковка»</i></p> <p>1. Классификация и назначение</p>

технологического оборудования.
Устройство основных видов торгово –
технологического оборудования. Правила
эксплуатации торгово – технологического
оборудования

№ 1, июнь 2014, стр. 21

торгово – технологического
оборудования. Немеханическое
оборудование. Измерительное
оборудование. Контрольно-кассовая
техника. Механическое
оборудование. Технологическое
оборудование. Устройство основных
видов торгово – технологического
оборудования. Правила
эксплуатации торгово –
технологического оборудования.

Основание:

Подпись лица внесшего изменения