

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ  
ПОЛИТИКИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
“НИЖЕГОРОДСКИЙ ГУБЕРНСКИЙ КОЛЛЕДЖ”

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Специальность:

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Нижний Новгород  
2021 г.

Рассмотрена МК Товароведение и  
коммерция

Протокол № 1 от 27.08.2021 г.

Председатель:

 Е.Ю. Чехова

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора  
по учебной работе

О.Ю. Овчинникова

«31» августа 2021г.



Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Организация-разработчик: ГБПОУ «Нижегородский губернский колледж»

Разработчики: Айдова Е.М., преподаватель ГБПОУ НГК

Романова Н.В., преподаватель ГБПОУ НГК

Чехова Е.Ю., преподаватель ГБПОУ НГК

Ширяева А.Н., преподаватель ГБПОУ НГК

Эксперт от работодателя: \_\_\_\_\_ Е.Н. Алабина

ООО «Ашан», менеджер направления отдела продаж

## **СОДЕРЖАНИЕ**

|   |    |
|---|----|
| 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ   | 4  |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ   | 6  |
| 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  | 8  |
| 4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО<br>МОДУЛЯ  | 55 |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИО-<br>НАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНО-<br>СТИ) | 57 |

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

– является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельности** 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, 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.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации товароведов и менеджеров.

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

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

**иметь практический опыт:**

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

**уметь:**

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

**знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;

- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего 588 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 480 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 323 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 160 часов;

учебной и производственной практики – 108 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Организация и управление торговле-сбытовой деятельности**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенци-ями:

| Код      | Наименование результата обучения  |
|----------|---|
| ПК 1.1.  | Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать до- говора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.                               |
| ПК 1.2.  | На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организо- вывать 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 тор- говли.   |
| ПК 1.5.  | Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.  |
| ПК 1.6.  | Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертифика- ции услуг.   |
| ПК 1.7.  | Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менедж- мента, делового и управленческого общения.  |
| ПК 1.8.  | Использовать основные методы и приемы статистики для решения практиче- ских 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 матери- альных потоков.                   |
| ПК 1.10. | Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.   |
| ОК 1.    | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, про- являть к ней устойчивый интерес.  |
| ОК 2.    | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и спо- собы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и ка- чество.                        |
| ОК 3.    | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.   |
| ОК 4.    | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффек- тивного выполнения профессиональных задач, профессионального и личност- ного развития.                    |
| ОК 5.    | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессио- нальной деятельности.   |
| ОК 6.    | Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руковод- ством, 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, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.   |
| ОК 11. | Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций. |
| ОК 12  | Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.  |



### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля*                                | Всего часов | Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) |  |   |                                     |   | Практика       |  |
|-----------------------------------|--|-------------|---|--|---|-------------------------------------|---|----------------|--|
|                                   |  |             | Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося                   |  |   | Самостоятельная работа обучающегося |   | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности), часов |
|                                   |  |             | Всего, часов  | в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов | в т.ч., курсовая работа (проект), часов | Всего, часов                        | в т.ч., курсовая работа (проект), часов |                |  |
| 1                                 | 2  | 3           | 4   | 5  | 6                                       | 7                                   | 8                                       | 9              | 10   |
|                                   | Раздел 1. МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности                     | 198         | 132   | 40   | 20                                      | 66                                  | 20                                      | 72             |  |
|                                   | Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли                                      | 132         | 88  | 32   |   | 44                                  |   |                |  |
|                                   | Раздел 3. МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда | 150         | 100   | 46   |   | 50                                  |   |                |  |
|                                   | Производственная практика (по профилю специальности)                           | 36          |   |  |   |                                     |   |                | 36   |
|                                   | <b>Всего:</b>  | <b>588</b>  | <b>323</b>  | <b>118</b>   | <b>20</b>                               | <b>160</b>                          | <b>20</b>                               | <b>72</b>      | <b>36</b>  |

### 3.2. Содержание обучения по ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

| Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)  | Объем часов | Уровень освоения |
|---|---|-------------|------------------|
| 1   | 2   | 3           | 4                |
| <b>Раздел 1. Организация коммерческой деятельности</b>                                    |   | <b>198</b>  |                  |
| <b>МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности</b>                                   |   | <b>198</b>  |                  |
| <b>Введение. Предмет, цели и задачи МДК</b>   | <b>Содержание</b>   | <b>2</b>    |                  |
|   | 1 Предмет, цели и задачи МДК 01.01, меж предметные связи. Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Структура МДК. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам. |             | 1                |
| <b>Глава 1. Основы коммерческой деятельности</b>  |   | <b>18</b>   |                  |
| <b>Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности</b>                                      | <b>Содержание</b>   | <b>4</b>    |                  |
|   | 1 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям и др.   |             | 1                |
|   | 2 Основные процессы в коммерческой деятельности. Сущность и структура процессов коммерческой деятельности. Коммерческие процессы, их сущность и виды. Технологические процессы, их сущность и виды. Дополнительные коммерческие услуги, их виды   |             |                  |
| <b>Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности</b>                                       | <b>Содержание</b>   | <b>4</b>    | 1                |
|   | 1 Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица, организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприни-  | <b>2</b>    |                  |

|   |                   |   |   |   |
|---|-------------------|---|---|---|
|   |                   | матели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица ~ менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов - юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих.  |   |   |
|   | 2                 | Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. Направления государственной поддержки малого бизнеса. Этические принципы предпринимательства.  | 2 | 1 |
| <b>Тема 1. 3. Коммерческие службы организации</b>                         | <b>Содержание</b> |   | 4 |   |
|   | 1                 | Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, лучше осуществляющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей и др.<br>Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учетом отраслевой направленности).<br>Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др. | 2 | 1 |
|   |                   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 1 «Создание предприятия. Выбор коммерческих процессов»   | 2 | 2 |
| <b>Тема 1. 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b> | <b>Содержание</b> |   | 6 |   |
|   | 1                 | Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных  |   | 2 |

|   |   |  |           |   |
|---|---|--|-----------|---|
|   |   | видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.  |           |   |
|   | 2 | Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. «ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»   |           |   |
|   | 3 | Лицензирование коммерческой деятельности как элемент государственного регулирования коммерческой деятельности  |           |   |
| <b>Глава 2 Технология коммерческой деятельности</b>                   |   |  | <b>72</b> |   |
|   |   | <b>Содержание</b>  | 6         |   |
| <b>Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности</b>      | 1 | Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы.<br>Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности.<br>Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. |           | 2 |
|   | 2 | Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.   |           |   |
|   | 3 | Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.  |           |   |
|   |   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 2 «Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ».  | 6         |   |
| <b>Тема 2.2<br/>Технологический процесс коммерческой деятельности</b> |   | <b>Содержание</b>  | 6         |   |
|   | 1 | Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика.   |           | 2 |
|   | 2 | Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договоры, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы информационное обеспечение процесса и другие, общее представление (более подробная характеристика дается в последующих темах 2.3, 2.4, 2.5)   |           |   |

|  |                   |   |   |   |
|--|-------------------|---|---|---|
|  | 3                 | Особенности процессов коммерческой деятельности организаций (по отраслям и сферам применения). Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки. Инструкции П-6 и П7   |   |   |
|  |                   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 3 «Изучение инструкций П-6» и П-7<br>ПЗ № 4 «Решение ситуационных задач «Изучение правил сдачи – приёмки товаров по количеству и по качеству»»   | 4 |   |
| <b>Тема 2.3</b><br><b>Установление хозяйственных связей</b>                  | <b>Содержание</b> |   | 6 |   |
|  | 1                 | Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.  |   | 2 |
|  | 2                 | Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание порядок заключения и контроль за выполнением.   |   |   |
|  | 3                 | Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями – исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.)   |   |   |
|  |                   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 5 «Ознакомление с типовым договором купли-продажи, оформление, контроль за исполнением»<br>ПЗ № 6 «Ознакомление с типовым договором поставки товаров, оформление, контроль за исполнением.»  | 4 |   |
| <b>Тема 2.4</b><br><b>Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</b> | <b>Содержание</b> |   | 4 |   |
|  | 1                 | Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление. Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика. |   | 2 |
|  |                   | <b>Практическая работа</b>  | 4 |   |

|  |  |        |   |
|--|--|--------|---|
|  | <p>ПЗ № 7 «Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций).»</p> <p>ПЗ № 8 «Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов.»</p> <p>ПЗ № 9 «Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней.»</p>   | 2<br>2 |   |
| <b>Тема 2.5</b><br><b>Информационное обеспечение К.Д</b>                                   | <b>Содержание</b>  | 4      |   |
|  | <p>1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база.</p> <p>Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.</p> <p>Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др. Основы правового регулирования информационных ресурсов.</p> <p>Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов.</p> <p>Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.</p> |        | 2 |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 10 «Основные виды информации»<br>ПЗ № 11 «Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление».  | 4      |   |
| <b>Тема 2.6</b><br><b>Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.</b> | <b>Содержание</b>  | 6      |   |
|  | <p>1 Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальна и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой.</p> <p>Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные.</p>   |        | 2 |

|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
|  | 2  | Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др.<br>Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.<br>Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база. |   |   |
|  | 3  | Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.<br>Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.   |   |   |
| <b>Тема 2.7</b><br><b>Управление товарными запасами и потоками</b> | <b>Содержание</b>  |   | 6 |   |
|  | 1  | Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков.  |   | 2 |
|  | 2  | Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий.  |   |   |
|  | 3  | Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.   |   |   |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 12 Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач). |   | 2 |   |
| <b>Тема 2.8</b><br><b>Предпринимательские риски и успех</b>        | <b>Содержание</b>  |   | 2 |   |
|  | 1  | Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования.  |   | 2 |

|  |                   |  |           |   |
|--|-------------------|--|-----------|---|
|  | 2                 | Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.<br>Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.   |           |   |
| <b>Глава 3. Внешнеэкономическая деятельность организаций</b>                                     |                   |  | <b>22</b> |   |
| <b>Тема 3.1<br/>Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления</b> | <b>Содержание</b> |  | 2         |   |
|  | 1                 | Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): понятие, сущность, предпосылки и условия ее осуществления. Критерии отличия процессов: ВЭД, внешнеэкономических связей (ВЭС), внешнеэкономической деятельности (ВТД). Объективная основа для осуществления ВЭД в государственных и предпринимательских структурах.   |           | 2 |
|  | 2                 | Внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие.   |           |   |
| <b>Тема 3.2<br/>Формы и участники внешнеэкономической деятельности</b>                           | <b>Содержание</b> |  | 2         |   |
|  | 1                 | Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеэкономическая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции.<br>Внешнеэкономическая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспортно-ориентированных предприятий, ее содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспортно-ориентированных предприятий.<br>Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеэкономических операций, организационно-правовым формам; основные критерии их универсализации.<br>Основной состав российских экспортно-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. |           | 1 |



|   |  |   |   |   |
|---|--|---|---|---|
|   |  | Представительство участников ВЭД, выполняющих посреднические функции. Роль организаций-посредников в осуществлении внешнеторговой деятельности на внешних рынках; специфика и отличие их функциональной деятельности от других участников ВЭД.  |   |   |
| <b>Тема 3.3<br/>Состав внешнеторговых операций</b>              | <b>Содержание</b>  |   | 4 |   |
|   | 1  | Классификация внешнеторговых операций и сделок. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно-импортные операции по ТН ВЭД. Дифференциация внешнеторговых сделок в зависимости от предмета сделки и организационных форм продажи на внешнем рынке. Краткая характеристика основных видов внешнеторговых сделок: купли – продажи, аренды, лизинга, подряда. |   | 2 |
|   | 2  | Типовая сделка купли – продажи в международной торговле и ее оформление. Этапы подготовки внешнеторговой сделки, их последовательность и содержание. Состав документов в рамках внешнеторговых операций, их группировка и назначение.   |   |   |
| <b>Тема 3.4<br/>Формы внешнеторговых расчетов в составе ВЭД</b> | <b>Содержание</b>  |   | 2 |   |
|   | 1  | Внешнеторговые платежи: понятие, назначение. Условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам. Средства платежа в составе форм расчетов.  |   | 1 |
|   | 2  | Формы внешнеторговых расчетов: аккредитивная, инкассовая, авансовая, открытый счет, их характеристика. Международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо. Выбор валюты платежа в составе формы внешнеторговых расчетов  |   |   |
| <b>Тема 3.5<br/>Внешнеторговый контракт и его содержание.</b>   | <b>Содержание</b>  |   | 2 |   |
|   | 1  | Контракт купли-продажи и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеторговых контрактов. Базисные условия контракта. Отражение коммерческих условий внешнеторговой сделки в разделах контракта.  |   | 2 |
|   | 2  | Валютно-финансовые условия контракта и их позиции. Порядок фиксации в контракте условий и форм расчета. Распределение функций между экспортером и импортером и их фиксация в контракте.   |   |   |
|   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 13 «Составление контракта». |   | 4 |   |

|  |   |  |   |   |
|--|---|--|---|---|
| <b>Тема 3.6</b><br><b>Система государственного регулирования ВЭД</b>   | <b>Содержание</b>   |  | 2 |   |
|  | 1   | Содержание процессов государственного регулирования ВЭД. Законодательная основа и нормативные документы по обеспечению государственного регулирования ВЭД. Характеристика положений Законов РФ: "О таможенном тарифе", "О валютном регулировании и контроле", "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", Таможенного кодекса и др. |   | 2 |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 14 «Изучение разделов Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности"». |  | 4 |   |
| <b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. Организация коммерческой деятельности</b><br><b>Введение</b><br>1. Определите предмет, цели и задачи МДК 01.01.<br>2. Усвойте основные понятия в области коммерческой деятельности<br>3. Изучите историю развития коммерции и предпринимательской деятельности<br>4. Разработайте структурно-логическую схему учебной дисциплины<br><b>К теме 1.1</b><br>1. Изучите понятие, назначение, виды транспортных средств. Установите их преимущества и недостатки.<br>2. Выявите критерий выбора определенных средств и обоснуйте выбор транспортных средств в следующих ситуациях при перевозке:<br><i>Садовой земляники и черешни в мае из Краснодарского края;</i><br><i>Картофеля из Московской и Брянской области в Москву и районы Крайнего Севера Европейской части в начале сентября;</i><br><i>Арбузов из Астраханской области в Москву и Санкт-Петербург.</i><br>3. Изучите назначение, общие положения договоров перевозки. Выявите общность и различия разновидностей договоров перевозки.<br>4. Выявите порядок подачи транспортных средств и погрузо-разгрузочных работ. Составьте схему последовательности процессов на этом этапе.<br>5. Установите последовательность операций при приемке от транспортных организаций и составьте схему этих операций.<br>6. Изучите понятие, назначение, структуру и содержание маркировки грузов. Выявите и расшифруйте манипуляционные знаки на транспортной маркировке товаров.<br><b>К теме 1.2</b><br>1. Разработайте схему развернутой классификации субъектов коммерческой деятельности по разным признакам. |   | 46   |   |   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p>2. Дайте краткую характеристику субъектов коммерческой деятельности - юридических лиц.</p> <p>3. Определите, к каким субъектам коммерческой деятельности относится Ваша организация.</p> <p>4. Дайте определение понятий «потребитель» и «покупатель». В чем общность и различия между ними?</p> <p>5. Рассмотрите специфику функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и укажите их характерные признаки.</p> <p><b>К теме 1.3</b></p> <p>1. Изучите цели, задачи, структуру коммерческих служб. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине.</p> <p>2. Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.).</p> <p>3. Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам.</p> <p>4. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине</p> <p><b>К теме 1.4</b></p> <p>1. Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность.</p> <p>2. Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»</p> <p>3. Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности»</p> <p>4. Какие еще нормативные документы, кроме ФЗ, регулируют торговую деятельность</p> <p><b>К теме 2.1</b></p> <p>1. Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность.</p> <p>2. Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»</p> <p>3. Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности»</p> <p>4. Какие еще нормативные документы, кроме ФЗ, регулируют торговую деятельность</p> <p><b>К теме 2.2</b></p> <p>1. Изучите назначение и этапы технологического процесса коммерческой деятельности. Составьте схему технологического процесса.</p> <p>2. Изучите общую классификацию средств коммерческой деятельности. Усвоенную информацию покажите в виде схемы.</p> <p>3. Выявите особенности коммерческой деятельности организации, характерные для Вашей отрасли.</p> <p>4. Изучите порядок приемки товаров по количеству и качеству.</p> <p>5. Проработайте инструкции П-6 и П-7. сопоставьте правила приемки в этих инструкциях и Гражданском кодексе РФ, (ч.2)</p> |  |  |
|---|--|--|

**К теме 2.3**

1. Выявите роль хозяйственных связей в обеспечении коммерческой деятельности.
2. Изучите назначение и виды коммерческих договоров.
3. Составьте последовательность операций при выполнении договорной работы.
4. Составьте типовой договор поставки товаров.
5. Составьте алгоритм работы с поставщиками и получателями.

**К теме 2.4**

1. Изучите понятие, назначение, виды транспортных средств. Установите их преимущества и недостатки.
2. Выявите критерий выбора определенных средств и обоснуйте выбор транспортных средств в следующих ситуациях при перевозке:

*Садовой земляники и черешни в мае из Краснодарского края;*

*Картофеля из Московской и Брянской области в Москву и районы Крайнего Севера Европейской части в начале сентября;*

*Арбузов из Астраханской области в Москву и Санкт-Петербург.*

3. Изучите назначение, общие положения договоров перевозки. Выявите общность и различия разновидностей договоров перевозки.
4. Выявите порядок подачи транспортных средств и погрузо-разгрузочных работ. Составьте схему последовательности процессов на этом этапе.
5. Установите последовательность операций при приемке от транспортных организаций и составьте схему этих операций.
6. Изучите понятие, назначение, структуру и содержание маркировки грузов. Выявите и расшифруйте манипуляционные знаки на транспортной маркировке товаров.

**К теме 2.5**

1. Изучите основные понятия в области информационного обеспечения и его правовую базу.
2. Перечислите и охарактеризуйте информационные процессы, проводимые при осуществлении коммерческой деятельности.
3. Выявите информационные ресурсы К.Д. и укажите их назначение требования к ним на основании действующей нормативно - правовой базы.
4. Изучите виды товарно-сопроводительных документов и порядок их заполнения.
5. Самостоятельно проработайте нормативные документы, обеспечивающие защиту информации и прав субъектов К.Д, в области информационных процессов.
6. Изучите понятие, объекты, отличия и защиту государственной и коммерческой тайны.

**К теме 2.6**

1. Охарактеризуйте разные формы К.Д. Выявите их общность и различия, достоинства и недостатки.
  2. Изучите методы К.Д. и возможность их применения.
  3. Какие из этих методов применяются в Вашей организации?
  4. Сопоставьте инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли.
  5. Выявите назначение, характерные признаки, преимущества и недостатки франчайзинга.
  6. Ответ обоснуйте. Приведите примеры применения франчайзинга.
  7. Сравните разные виды лизинга, их преимущества и недостатки.
- К теме 2.7**
1. Изучите понятие и виды материальных потоков. Дайте их характеристику.
  2. Охарактеризуйте понятие, назначение, виды, товарных запасов. Дайте обоснование необходимости их создания, поддержания и пополнения.
  3. Выявите критерии установления оптимального размера товарных партий. Проведите расчет оптимальных запасов и потоков.
  4. Изучите порядок проведения учета и контроля за состоянием товарных запасов.
- К теме 2.8**
1. Изучите понятия, классификацию, причины возникновения и последствия предпринимательских рисков.
  2. Выявите причины возникновения, предупреждения и смягчения последствий рисков в К.Д.
  3. Проведите количественную и качественную оценку уровня рисков на примере Вашей организации.
  4. Изучите системы управления рисками Вашей организации.
  5. Дайте определение понятия, причин, механизма банкротства. Найдите в СМИ примеры преднамеренного банкротства.
- К теме 3.1**
1. Определите понятие «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) и ее сущность.
  2. Выявите предпосылки и условия осуществления ВЭД.
  3. Установите отличия между понятиями ВЭД, ВЭС (внешнеэкономические связи) и ВТД (внешнеторговая деятельность).
  4. Рассмотрите внешнеэкономические функции в составе экспертно - ориентированных предприятий.
- К теме 3.2**
1. Рассмотрите формы ВЭД.
  2. Укажите возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации.
  3. Укажите состав участников ВЭД России.
  4. Укажите функции и роль организации-посредников при осуществлении ВЭД.
- К теме 3.3**
1. Составьте схему классификации внешнеторговых операций и сделок.
  2. Выявите основные и вспомогательные внешнеторговые операции.
  3. Проведите дифференциацию внешнеторговых сделок.
  4. Рассмотрите экспертно – импортные операции по ТН ВЭД.
  5. Дайте краткую характеристику основных видов внешнеторговых сделок.
  6. Выявите последовательность этапов подготовки внешнеторговой сделки и их содержание.

|  |                  |  |
|--|------------------|--|
| <p><b>Тематика курсовых работ (проектов)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.</li> <li>2. Организация коммерческой деятельности предприятия.</li> <li>3. Государственное регулирование коммерческой деятельности.</li> <li>4. Организация работы коммерческих служб.</li> <li>5. Защита прав потребителей.</li> <li>6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации).</li> <li>7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации).</li> <li>8. Организация складского хозяйства предприятий.</li> <li>9. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий.</li> <li>10. Выставочная деятельность.</li> <li>11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.</li> <li>12. Виды коммерческой деятельности.</li> <li>13. Организация хозяйственных связей.</li> <li>14. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.</li> <li>15. Биржевая торговля.</li> <li>16. Технологический цикл товародвижения.</li> <li>17. Инновационные методы коммерческой деятельности.</li> <li>18. Инфраструктура коммерческой деятельности.</li> <li>19. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.</li> <li>20. Управление коммерческими сделками.</li> <li>21. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.</li> <li>22. Содержание коммерческой деятельности предприятий.</li> <li>23. Средства коммерческой деятельности.</li> <li>24. Организационно-правовые формы предприятий</li> <li>25. Формы партнерских связей в коммерции.</li> <li>26. Коммерческие договоры.</li> <li>27. Условия осуществления коммерческой деятельности.</li> <li>28. Арендная коммерческая деятельность.</li> <li>29. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).</li> <li>30. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.</li> <li>31. Управление товарными запасами.</li> <li>32. Предпринимательские риски и успех.</li> <li>33. Организация работы коммерческих служб</li> <li>34. Коммерческая информация и ее защита.</li> </ol> |                  |  |
| <p><b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)</b></p>  | <p><b>20</b></p> |  |

|  |   |            |   |
|--|---|------------|---|
| <b>Самостоятельная работа по курсовому проекту (курсовой работе)</b> |   | <b>20</b>  |   |
| <b>Раздел 2. Организация торговли</b>                                |   | <b>132</b> |   |
| <b>МДК.01.02. Организация торговли</b>                               |   | <b>132</b> |   |
| <b>Введение</b>  | <b>Содержание</b>   | <b>1</b>   |   |
|  | 1 Цели и задачи и предмет МДК, его профессиональная значимость, межпредметные связи.<br>Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические операции. Состояние и перспективы развития торговли.  |            | 1 |
| <b>Глава 1. Организация торговли</b>                                 | <b>Содержание</b>   | <b>7</b>   |   |
|  | 1 Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции, их особенности.   | 1          | 1 |
| <b>Тема 1.1. Организационно-правовые формы предприятий торговли.</b> | 2 Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.  |            |   |
| <b>Тема 1.2. Организация оптовой торговли</b>                        | <b>Содержание</b>   | <b>2</b>   |   |
|  | 1 Оптовая торговля: назначение, цели, задачи. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями – изготовителями, др. оптовиками: назначение сущность, порядок формирования и регулирования. |            | 1 |
| <b>Тема 1.3. Организация розничной торговли</b>                      | <b>Содержание</b>   | <b>2</b>   |   |

|   |                   |  |           |   |
|---|-------------------|--|-----------|---|
|   | 1                 | <p>Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли.</p> <p>Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»)</p> <p>Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки. (ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий»). Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом. Современные форматы магазинов.</p> <p>Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов.</p> <p>Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика.</p> <p>Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.</p> <p>Качественные показатели состояния торговой сети.</p> |           | 1 |
| <b>Тема 1.4. Услуги розничной торговой сети</b> | <b>Содержание</b> |  | 2         |   |
|   | 1                 | <p>Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли («Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304-2009»)</p> <p>Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.)</p> <p>Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Само аттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009. СТ 28-002-2000)</p>  |           |   |
| <b>Глава 2. Технологии</b>                      |                   |  | <b>34</b> |   |
| <b>Глава Технологии торговли.</b>               | <b>Содержание</b> |  | 2         |   |
|   | 1                 |  |           | 2 |



|   |   |  |   |   |
|---|---|--|---|---|
| Тема 2.1 Технологическое решение магазинов торговли.    |   | <p>Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические).</p> <p>Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово- технологического процесса. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.</p> <p>Планировка торгового зала: Принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина.</p> <p>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 5134-2009)</p> <p>Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.</p> |   |   |
|   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 1 «Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи».<br>ПЗ № 2 «Экскурсия в розничное торговое предприятие». | 4  |   |   |
| Тема 2.2 Технология товародвижения в розничной торговле | <b>Содержание</b>   |  | 2 |   |
|   | 1   | <p>Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.</p> <p>Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово - технологического процесса.</p> <p>Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.</p> <p>Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения товаров отдельных групп товаров в магазине.</p> <p>Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.</p>   |   | 2 |
|   | <b>Практическая работа</b>  |  | 4 |   |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
|   | ПЗ № 3 «Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству»<br>ПЗ № 4 «Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальное оформление этих операций»  |   |   |
| <b>Тема 2.3</b><br><b>Организация и технология торгового обслуживания</b> | <b>Содержание</b>   | 4 |   |
|   | 1 Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров – кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.<br>Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи товаров: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика. |   | 2 |
|   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 5 «Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания»<br>ПЗ № 6 «Решение ситуационных задач по технологии обслуживания»<br>ПЗ № 7 «Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере учебного магазина»   | 6 |   |
| <b>Тема 2.4</b><br><b>Правила торговли</b>                                | <b>Содержание</b>   | 2 |   |
|   | 1 Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентированное федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.<br>Требования к информации о продавце (к вывеске, упаковке, способах подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых услугами.<br>Средства торговой информации: назначение, виды.<br>Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.   |   | 2 |

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
|  | <p>Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров на которые они выписываются. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции.</p> <p>Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж.</p> <p>Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регламентирование отношений между клиентами и комиссионером.</p> <p>Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит.</p> <p>Правила работы продовольственных, непродовольственных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно правовая база.</p> <p>Специфика услуг рынков.</p> <p>Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Виды ответственности, возникшие при этих нарушениях.</p> |   |   |
|  | <p><b>Практическая работа</b></p> <p>ПЗ № 8 «Изучение нормативных документов, регламентирующих правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей. Оформление ценников»</p> <p>ПЗ № 9 «Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров»</p>   | 6 |   |
| <p><b>Тема 2.5</b><br/><b>Товарные склады в торговле, их устройство и планировка</b></p> | <p><b>Содержание</b></p> <p>1 Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения складов. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства.</p> <p>Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технологическая планировка склада. Особенности</p>   | 2 | 2 |

|   |                   |  |           |   |
|---|-------------------|--|-----------|---|
|   |                   | устройства и планировки специальных складов. Определение потребности в складской площади и емкости склада, технико-экономические показатели работы склада, эффективность использования складов. Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства.   |           |   |
| <b>Тема 2.6</b><br><b>Технология складского товародвижения в торговле</b> | <b>Содержание</b> |  | <b>2</b>  |   |
|   | 1                 | Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции.<br>Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса.<br>Организация технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление.<br>Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы и, правила и способы размещения.<br>Штрих - кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации: понятие, назначение, преимущества и недостатки.<br>Технология процессов комплектации товаров и отправка их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика. |           | 2 |
| <b>Глава 3.</b><br><b>Мерчандайзинг в розничной торговле</b>              |                   |  | <b>46</b> |   |
| <b>Тема 3.1</b><br><b>Сущность и значение мерчандайзинга.</b>             | <b>Содержание</b> |  | <b>2</b>  |   |
|   | 1                 | Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчандайзинга, на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель-потребитель», а также на торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия.<br>Мерчандайзинг - как фактор содействия продажам.  |           | 2 |
| <b>Тема 3.2</b>   | <b>Содержание</b> |  | <b>2</b>  |   |
|   | 1                 | Основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия и их влияние на формирование технологий мерчандайзинга.   |           | 2 |

|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
| <b>Распределение ресурсов посетителя и социально-экономическое значение технологий мерчандайзинга.</b> | Экономический ресурс понятие и содержание. Экономический ресурс как основа покупательной способности, уверенности покупателя и материальная основа развития технологий мерчандайзинга. Ресурсы времени потребителей и их распределение. Факторы, влияющие на экономию времени потребителя. Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя. |   |   |   |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 10 «Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи»<br>ПЗ № 11 «Экскурсия в розничное торговое предприятие»  |   | 4 |   |
| <b>Тема 3.3<br/>Объекты и участники мерчандайзинговой деятельности</b>                                 | <b>Содержание</b>  |   | 4 |   |
|  | 1  | Объекты мерчандайзинговой технологии: понятие, виды (товары, торгово- технологическое оборудование, потребности, технологии продаж, методы обслуживания покупателей, торговые помещения и здания, типы торговых предприятий, инфраструктура торговой сети). Поведение потребителя и посетителя как особые объекты мерчандайзинга.   |   | 2 |
|  | 2  | Участники мерчандайзинговой деятельности: понятие, виды. Роль и место производителей (владельцев марок), промежуточных звеньев, розничных торговцев, покупателей и посетителей розничных торговых предприятий в осуществлении мерчандайзинговой деятельности. Посетители торгового предприятия: понятие, их отличия от потребителей и приобретателей. Перераспределение функций в мерчандайзинговом процессе по сравнению с традиционными технологиями. |   |   |
| <b>Тема 3.4.<br/>Основные предпосылки для внедрения технологии мерчандайзинга</b>                      | <b>Содержание</b>  |   | 2 |   |
|  | 1  | Основные предпосылки для внедрения технологии мерчандайзинга: макроэкономическая среда, инфраструктура рынка и розничной торговли. Влияние отдельных сфер деятельности на потенциал технологий мерчандайзинга. Влияние технологий электронной коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинговых технологий. Влияние правовой среды и научно-технического прогресса на внедрение технологий мерчандайзинга.                                 |   | 2 |
| <b>Тема 3.5</b>  | <b>Содержание</b>  |   | 2 |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| <p><b>Психология познавательных процессов в изучении и управлении поведением посетителей торгового предприятия.</b></p> | 1 | <p>Психология познавательных процессов как основа познавательного ресурса посетителя торгового предприятия. Формирование и управление познавательными ресурсами посетителей торгового предприятия. Распределение познавательных ресурсов времени и пространстве торгового зала.</p> <p>Концепция когнитивного диссонанса и поведение потребителя в мерчандайзинге. Ощущение, восприятие и распознавание в технологиях мерчандайзинга. Управление, поведением посетителей на основе восприятий и ощущений.</p> <p>Иллюзии: понятие. Основные виды и источники иллюзорного восприятия товаров и ситуации в торговом зале.</p> <p>Морально-этические компоненты поведения человека в технологиях мерчандайзинга. Факторы атмосферы магазина, влияющие на эмоционально - чувственное состояние посетителя торгового зала.</p> |   | 2 |
| <p><b>Тема 3.6<br/>Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга</b></p>                                   | 1 | <p><b>Содержание</b></p> <p>Поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке. Типы процессов принятия решения о покупке. Влияние уровня вовлеченности в покупку на оценку вариантов и покупку. Модель мотивированных действий «Фишбеина и Айзена» и модель повторной покупки «Эренберга и Гудхарта». Использование моделей вовлеченности в покупку для определения ролей товаров (марок) в технологиях мерчандайзинга. Использование модели поведения потребителей для предсказания и формирования их поведения в торговом зале магазина.</p> <p>Влияние мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке. Поведение потребителя при выборе места покупки и определении предпосылок для посещения магазина.</p>                        | 2 | 2 |
| <p><b>Тема 3.7<br/>Распределение площади торгового зала и регулирование покупательских потоков</b></p>                  | 1 | <p><b>Содержание</b></p> <p>Значение рационального распределения торгового зала и правильно гор размещения оборудования, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Основные факторы природной системы человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей.</p> <p>Зоны торгового зала: горячая, холодная, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения</p>  | 2 | 2 |

|   |                            |  |   |   |
|---|----------------------------|--|---|---|
|   |                            | их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов движения на основе технологий мерчандайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны».   |   |   |
| <b>Тема 3.8.<br/>Распределение торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.</b> | <b>Содержание</b>          |  | 1 |   |
|   | 1                          | Традиционный и мерчандайзинговый подходы к распределению торгового зала на зоны. Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале. Характеристика основных состояний поведения посетителей и последовательность их чередования во время движения посетителей по торговому залу. Распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.   |   | 2 |
| <b>Тема 3.9<br/>Мерчандайзинговая классификация товаров и торговых предприятий.</b>       | <b>Содержание</b>          |  | 1 |   |
|   | 1                          | Традиционная маркетинговая классификация товаров и торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации товаров по потребительским мотивам, статусу, и роли товаров в мерчандайзинговом процессе.<br>Традиционные классификации розничных торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации розничных торговых предприятий. Классификация магазинов по потребительскому мотиву их посещения.  |   | 2 |
| <b>Тема 3.10<br/>Метод импульсивных покупок</b>   | <b>Содержание</b>          |  | 2 |   |
|   | 1                          | Поведенческие составляющие метода импульсивных покупок. Классификация товаров на основе потребительского мотива. Формирование секций (отделов) адекватно поведению посетителя торгового зала. Размещение товаров адекватно потребительскому мотиву и характеристик состояний поведения при движении по торговому залу. Оценка степени и динамики импульсивности товаров: коэффициент импульсивности марки; сила импульса марки. Применение метода «До и после» при определении доли импульсивных покупок в общем объеме продаж. Факторы, влияющие на импульсивность марки: покупательская способность, потребительские предпочтения, география продаж, стадия жизненного цикла товаров и др. |   | 1 |
|   | <b>Практическая работа</b> |  | 2 |   |

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
|  | ПЗ № 12 «Изучение метода импульсивных покупок на основе принципов мерчандайзинга. Расчет показателей импульсивных покупок»  |   |   |
| <b>Тема 3.11<br/>Продажа товаров по<br/>«Методу ABC»</b>   | <b>Содержание</b>   | 2 |   |
|  | 1   Сущность и особенности продажи товаров по «Методу ABC». Формирование групп товаров «А», «В», и «С» по общим признакам. Выделение «потенциально холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли выполняемой в мерчандайзингом процессе.   |   | 2 |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 13 «Применение в технологиях мерчандайзинга продажи товаров по «Методу ABC»»   | 2 |   |
| <b>Тема 3.12<br/>Комбинированные методы<br/>продажи</b>  | <b>Содержание</b>   | 2 |   |
|  | 1   Сочетание «Метода импульсивных продаж» и «Метода ABC» на торговых предприятиях с универсальным ассортиментом. Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчандайзинга в предприятиях розничной торговли разных видов т и типов (многоэтажных универсальных магазинах, торговых центрах, в малых предприятиях и пр.) Распределение функций между предприятиями при кустовом размещении магазинов. Особенности применения технологий мерчандайзинга в павильонах, мелкооптовой торговли. |   | 2 |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 14 «Применение комбинированных методов продажи товаров в технологиях мерчандайзинга»   | 2 |   |
| <b>Тема 3.13.<br/>Анализ привлекательности и<br/>выбор оптимального варианта<br/>размещения отдела</b> | <b>Содержание</b>   | 2 |   |
|  | 1   Значение анализа привлекательности и места размещения отдела. Показатели анализа эффективности размещения отдела: коэффициент подхода к отделу; коэффициент покупки; коэффициент привлекательности. Выбор наиболее оптимального размещения отдела.  |   | 2 |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 15 «Анализ показателей деятельности отдела (секции) и оптимизация их размещения в торговом зале на основе принципов мерчандайзинга»  | 2 |   |
| <b>Тема 3.14</b>   | <b>Содержание</b>   | 2 |   |



|   |   |   |           |   |
|---|---|---|-----------|---|
| <b>Установка оборудования и формирование характера движения посетителей</b>   | 1   | Мерчандайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала. Правила размещения оборудования в соответствии с технологиями мерчандайзинга. Сравнительная характеристика традиционных и мерчандайзинговых типов планировки торгового зала и размещения оборудования.   |           | 2 |
| <b>Тема 3.15<br/>Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине.</b>  | <b>Содержание</b>   |   | 2         |   |
|   | 1   | Выкладка товаров в торговом зале магазина: понятие, назначение. Основные принципы и требования мерчандайзинга к выкладке товаров в торговом зале. Выкладка с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватно распределению познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и ознакомления с товарами. Влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических и других свойств природной системы человека, на мерчандайзинговые подходы к выкладке. Влияние функциональных, эргономических, эстетических свойств торгово-технологического оборудования и товаров на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали прилавка. Разработка плана-карты для прилавков в зависимости от их конфигурации и размеров. Влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей. Оформление товара и места продажи. |           | 2 |
|   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 16 «Применение мерчандайзинговых технологий при выкладке товаров в торговом зале магазина» |   | 2         |   |
| <b>Тема 3.16<br/>Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия</b>   | <b>Содержание</b>   |   | 2         |   |
|   | 1   | Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия в целом, работы товарного отдела, секции и иных подразделений, связанных с обслуживанием покупателей. Оценка влияния структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельности предприятия, товарного отдела и ряда.  |           | 2 |
| <b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. Организация торговли</b><br><i>К введению</i><br>Изучите цели, задачи предмет учебной дисциплины. |   |   | <b>44</b> |   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p>Разработайте схему структуры дисциплины. Выявите ее профессиональную значимость и меж предметные связи. Дайте основные понятия в области торговли и укажите ее виды, задачи и функции.</p> <p><b>К теме 1.1</b><br/> Оптовая торговля: назначение, цели, задачи. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций.<br/> Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций.<br/> Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности.<br/> Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями – изготовителями, др. оптовиками: назначение сущность, порядок формирования и регулирования.</p> <p><b>К теме 1.2</b><br/> 1. Дайте определение понятия «оптовая торговля». Укажите ее назначение, цели, задачи и виды.<br/> 2. Выясните специфику коммерческих отделов оптовых организаций. Приведите пример, иллюстрирующий специфику работы коммерческого отдела конкретной организации.<br/> 3. Охарактеризуйте и дополнительные услуги оптовой торговли.<br/> Разберите хозяйственные связи с поставщиками, их назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Приведите примеры хозяйственных связей с поставщиками конкретной торговой организации</p> <p><b>К теме 1.3.</b><br/> 1. Изучите цели, задачи, структуру коммерческих служб.<br/> Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине.<br/> 2. Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.).<br/> 3. Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам.<br/> 4. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине.</p> <p><b>К теме 1.4</b><br/> 1. Проработайте ГОСТ Р 51304-2009 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-2000. Выявите основные и дополнительные услуги розничной торговли.<br/> Дайте понятие «качество услуг розничной торговли» и укажите общие требования к их качеству.<br/> 2. Изучите методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.<br/> Изучите нормативно- правовую базу, регламентирующую требования к услугам розничной торговли<br/> Подготовьте сообщение о видах розничной торговли в регионе, городе.</p> <p><b>К теме 2.1</b><br/> Изучите классификацию торговых зданий и основные требования, предъявляемые к ним.</p> |  |  |
|---|--|--|

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>Рассмотрите состав помещений магазина, их взаимосвязь, устройство.<br/>         Укажите требования к организации торгово – технологического процесса и соответствует ли ваш учебный магазин этим требованиям.<br/>         Изучите виды планировок торгового зала и принципы рационального размещения оборудования. Соблюдаются ли эти принципы размещения в конкретном магазине?<br/>         Рассмотрите и рассчитайте показатели использования площади магазина.<br/>         Укажите понятия и назначение дизайна магазина, требования к нему соблюдаются ли эти требования в конкретном магазине.<br/>         Овладейте умениями работать с СанПиН и СНИП, в которых регламентируется общетехническая оснащённость торгового предприятия.<br/>         Составьте схемы планировки функциональных групп помещений магазина. Решите ситуационные задачи, связанные с планировкой магазина.</p> <p><b>К теме 2.2</b><br/>         Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству.<br/>         Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальное оформление этих операций. Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже.</p> <p><b>К теме 2.3</b><br/>         Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания.<br/>         Дайте определение термина «торгового обслуживания» и перечислите качества.<br/>         Изучите требования к обслуживающему персоналу.<br/>         Рассмотрите технологии продажи при формах обслуживания.<br/>         Охарактеризуйте магазинные формы розничной продажи товаров.<br/>         Изучите основные элементы процесса продажи товаров и дайте им краткую характеристику. Приведите примеры.<br/>         Выявите специфику технологии расчётов с покупателями при разных формах продажи. Укажите перечень и последовательность элементов процесса продажи товаров в супермаркете, универмаге, магазине около дома.<br/>         Рассмотрите внемагазинные формы продажи товаров.</p> <p><b>К теме 2.4</b><br/>         Установите и изучите нормативную базу, виды и структуру документов, устанавливающих требования к правилам торговли.<br/>         Выявите перечень нормативных документов, устанавливающих требования к информационному обеспечению торговой деятельности.<br/>         Рассмотрите требования к торговой информации, требования к ним. Составьте ценник на определенный товар, в соответствии с Правилами продажи отдельных товаров.<br/>         Рассмотрите особенности правил продажи: отдельных видов товаров, по образцам, правил комиссионной торговли.</p> |  |  |
|--|--|--|

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p>Охарактеризуйте особенности правил рынков и специфику их услуг.</p> <p>Изучите виды контроля за выполнением правил торговли. Перечислите организации, имеющие право осуществлять государственный контроль в торговле, а также управлять торговой деятельностью.</p> <p>Установите виды ответственности, возникающие при нарушении обязательных требований к процессу продажи товаров.</p> <p><b>К теме 2.5</b></p> <p>Подготовьте сообщения о видах складов, их устройстве и планировке.</p> <p>Разработайте схему классификации складов и дайте их характеристику. Изучите факторы, влияющие на размещение складов. Разработайте план-схему складского хозяйства. Изучите виды и конструктивные элементы складских зданий и сооружений.</p> <p>Выявите виды складских помещений и их взаимосвязь. Разработайте план – схему складских помещений склада прод. и непрод. товаров (по заданию преподавателя).</p> <p>Определите потребность в складской площади и емкости склада.</p> <p>Рассмотрите технологическую планировку склада, особенности устройство и планировки специальных складов. Разберите технико-экономические показатели работы и эффективности использования склада. Выявите современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства.</p> <p><b>К теме 2.6</b></p> <p>кажите понятие, назначение и основные операции технологии товародвижения на складе.</p> <p>Разберите составные элементы складского технологического процесса и укажите их последовательность.</p> <p>Разработайте схему «Складской технологический процесс».</p> <p>Изучите требования к организации складского технологического процесса.</p> <p>Рассмотрите организацию и технологию операций по поступлению и приемке товаров на складе. Изучите ст. ГК РФ (ч.2), а также инструкции П-7. Общность и различия приемки розничной и оптовой торговли.</p> <p>Разработайте схемы организации и технологии приемки, хранения и отпуска товаров на складе.</p> <p>Изучите принципы и правила размещения товаров на складе.</p> <p>Изучите штрих – кодовую технологию учета и идентификации товаров на складе. Выявите ее назначение, преимущества и недостатки.</p> <p>Рассмотрите технологию процессов комплектации товаров и их отправки. Разработайте схему размещения товаров на складе. Прорешайте ситуационные задачи по теме.</p> <p><b>К теме 3.1</b></p> <p>Дайте определение понятий: мерчандайзинг и технология мерчандайзинга.</p> <p>Выявите значение мерчандайзинга в обеспечение конкурентных преимуществ предприятия.</p> <p>Установите влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в канале распределения.</p> <p>Рассмотрите влияние мерчандайзинга на торгово – технологический процесс и содействие его продажам.</p> <p><b>К теме 3.2</b></p> |  |  |
|---|--|--|

Выявите основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия. Определите понятие и содержание экономических ресурсов посетителей торгового предприятия. Выявите связи экономических ресурсов потребителей и их и технологией мерчандайзинга. Рассмотрите ресурсы времени потребителей и их распределение. Составьте схему факторов, влияющих на экономию времени потребителя.

**К теме 3.3**

Выявите и охарактеризуйте объекты технологии мерчандайзинга.

Рассмотрите понятие «участники мерчандайзинговой деятельности» и укажите их виды и роль.

Дайте определение понятия «посетители торгового предприятия» и объясните их отличие от потребителей и приобретателей.

Сравните функции мерчандайзинга и традиционных технологий продаж. Выявите их общность и различия.

Установите сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчандайзинга.

**К теме 3.4**

Выявите основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга. Установите влияние технологий электронной коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинга.

Выясните влияние правовой среды и научно-технического прогресса на внедрение мерчандайзинга. Укажите, возникает ли необходимость во внедрении мерчандайзинга в условиях слабой конкурентной среды.

**К теме 3.5**

Изучите психологические аспекты формирования познавательных ресурсов у посетителя торгового предприятия. Изучите концепцию когнитивного диссонанса и поведения потребителей, использование в мерчандайзинге. Выявите, как используется в технологиях мерчандайзинга ощущения, восприятия и распознавания.

Объясните, как используется в технологии мерчандайзинга иллюзорное восприятие товаров и ситуации в торговом зале.

Рассмотрите применение эмоционально-чувственных компонентов поведения человека в мерчандайзинге.

Укажите, как влияет на эмоционально-чувственное состояние посетителя атмосфера торгового зала.

**К теме 3.6**

Проанализируйте поведение потребителей в процессе принятия решения о покупке. Изучите типы процессов принятия решения о покупке. Рассмотрите модели мотивированных действий и повторной покупки.

Объясните, как можно использовать модель поведения потребителей в условиях конкретной розничной организации.

Выявите влияние технологии мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового зала на отдельных этапах принятия решения о покупке товара.

**К теме 3.7**

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>Объясните, почему необходимо рационально распределять торговый зал и торговое оборудование в нем?<br/> Составьте схему основных факторов природной среды человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей.<br/> Рассмотрите зоны торгового зала и дайте краткую характеристику.<br/> Выявите причины возникновения холодных зон и методы предупреждения их образования.<br/> Изучите поведение потребителей торгового зала и формирование маршрутов их движения с использованием технологий мерчандайзинга.<br/> Выявите причины превращения «холодных» зон в «горячие».<br/> Разработайте схему маршрутов движения посетителей торгового зала супермаркета «Продукты».</p> <p><b>К теме 3.8</b><br/> Изучите традиционный и мерчандайзинговые подходы к распределению торгового зала на зоны<br/> Составьте схему «Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале»<br/> Охарактеризуйте основные состояния поведения посетителей при их движении по торговому залу.<br/> Рассмотрите распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.</p> <p><b>К теме 3.9</b><br/> Сравните и традиционную и маркетинговую классификацию товаров. Изучите требования к маркетинговой классификации товаров.<br/> Составьте схему «Мерчандайзинговая классификация товаров». Сравните традиционную и мерчандайзинговую классификацию розничных торговых предприятий.</p> <p><b>К теме 3.10</b><br/> Оценка степени и динамики импульсивности товаров: коэффициент импульсивности марки; сила импульса марки</p> <p><b>К теме 3.11</b><br/> Изучите сущность и особенности продажи товаров по методу «АВС». Определите признаки, по которым нужно формулировать группы товаров «А», «В» и «С».<br/> Выделите потенциально «горячие» и «холодные» зоны в торговом зале магазина<br/> Определите границы отделов и размещения товаров адекватно их статусу и роли в мерчандайзинге.</p> <p><b>К теме 3.12</b><br/> Рассмотрите возможность комплексного применения методов импульсивных продаж и АВС. Укажите в каких предприятиях розничной торговли этот метод целесообразно применять.<br/> Изучите особенности применения методов продажи товаров, основанных на применении технологий, в предприятиях розничной торговли разных видов и типов.<br/> Изучите особенности применения технологий мерчандайзинга в мелкооптовой торговле.</p> <p><b>К теме 3.13</b><br/> Выявите показатели анализа эффективности размещения отделов.<br/> Проанализируйте эффективность отделов в магазине, в котором проходите практику.</p> |  |  |
|--|--|--|

|   |   |            |   |
|---|---|------------|---|
| <p>Выберите наиболее оптимальное размещение в продовольственном магазине отделов: плода и овощи; хлеб; мясная гастрономия; молочные товары; алкогольные и слабоалкогольные напитки. Ответ аргументируйте.</p> <p><b>К теме 3.14</b></p> <p>Изучите мерчандайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала. Рассмотрите правила размещения оборудования на основе принципов мерчандайзинга. Сравните традиционные и мерчандайзинговые типы планировки торгового зала и размещения оборудования.</p> <p>Сравните мерчандайзинговые типы планировки оборудования в торговом зале («решетка», «петля», «произвольная»). Выявите преимущества и недостатки.</p> <p><b>К теме 3.15</b></p> <p>Дайте понятие «Выкладка товаров» в торговом зале магазина и укажите ее назначение. Рассмотрите основные принципы и правила выкладки товаров. Изучите особенности выкладки с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала.</p> <p>Выявите влияние поведенческих, психофизиологических особенностей посетителя торгового зала. Выявите влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических свойств на мерчандайзинговые подходы к выкладке.</p> <p>Установите влияние функциональных, эргономических и эстетических свойств товаров и оборудования на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали. Разработайте план – карту для прилавков в зависимости от их конфигурации и размеров. Выявите влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей. Разработайте планы выкладки кондитерских изделий.</p> <p><b>К теме 3.16</b></p> <p>Проанализируйте влияние мерчандайзинга на эффективность работы: торгового предприятия в целом; товарного отдела.</p> <p>Оцените влияние на эффективность внедрения технологий мерчандайзинга.</p> |   |            |   |
| <p><b>Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p>   |   | <b>150</b> |   |
| <p><b>МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p>  |   | <b>150</b> |   |
| <p><b>Введение. Предмет цели и задачи МДК</b></p>   | <p><b>Содержание</b></p>  | <b>2</b>   |   |
|   | <p>Цели, задачи и предмет МДК 01.03, его значение для подготовки специалистов торговли, порядок изучения МДК, связь с другими дисциплинами и МДК.</p> |            | 1 |

|   |   |           |   |
|---|---|-----------|---|
|   | Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности- оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненности и др.) комплексность автоматизации торгово-технологического процесса. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономия трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам к функциональному назначению. |           |   |
| <b>Глава 1 Немеханическое оборудование торговых организаций</b> |   | <b>8</b>  |   |
| <b>Тема 1.1 Мебель для торговых организаций</b>                 | <b>Содержание</b>   | 2         |   |
|   | 1   Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции дизайну, функциональному назначению.   |           | 2 |
|   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 1 «Выбор, расчет потребности в торговой мебели»  | 4         |   |
| <b>Тема 1.2 Торговый инвентарь</b>                              | <b>Содержание</b>   | 2         |   |
|   | 1   Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций  |           | 2 |
| <b>Глава 2. Измерительное оборудование</b>                      |   | <b>20</b> |   |
| <b>Тема 2.1 Классификация измерительного оборудования</b>       | <b>Содержание</b>   | 2         |   |
|   | 1   Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования  |           | 1 |



|  |  |   |           |   |
|--|--|---|-----------|---|
|  |  | измерительного оборудования. Правила эксплуатации.<br>Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.  |           |   |
| <b>Тема 2.2 Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования</b>  | <b>Содержание</b>  |   | 4         |   |
|  | 1  | Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные и платформенные (товарные) весы: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весо-измерительным оборудованием.                        |           | 2 |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 2 Приобретение умений эксплуатации весов: электронных<br>ПЗ № 3 Изучение устройства и принципов работы весов товарных |   | 4<br>4    |   |
|  | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 4 «Выбор типа и расчет необходимого количества весов для торговых организаций (по заданию преподавателя)»             |   | 4         |   |
| <b>Тема 2.3 Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования</b> | <b>Содержание</b>  |   | 2         |   |
|  | 1  | Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования.<br>Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия.<br>Техническое обслуживание весо-измерительного оборудования: назначение, порядок. |           | 2 |
| <b>Глава 3. Механическое оборудование</b>  |  |   | <b>10</b> |   |
| <b>Тема 3.1 Фасовочно-упаковочное оборудование</b>   | <b>Содержание</b>  |   | 4         |   |
|  | 1  | Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.<br>Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.  |           | 2 |

|   |                            |   |           |   |
|---|----------------------------|---|-----------|---|
|   |                            | Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций.  |           |   |
| <b>Тема 3.2 Измельчительно-режущее оборудование</b> | <b>Содержание</b>          |   | 2         |   |
|   | 1                          | Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.<br>Опасные зоны и узлы этих машин.  |           | 2 |
| <b>Тема 3.3 Подъемно-транспортное оборудование</b>  | <b>Содержание</b>          |   | 4         |   |
|   | 1                          | Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации.<br>Опасности и риски, возникающие при работе с этим оборудованием. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины, пылесосы и т.п.), краткая характеристика, эксплуатация.   |           | 2 |
| <b>Глава 4. Холодильное и охранное оборудование</b> |                            |   | <b>10</b> |   |
| <b>Тема 4.1 Холодильное оборудование</b>            | <b>Содержание</b>          |   | 2         |   |
|   | 1                          | Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Машинное охлаждение, его сущность, преимущества и недостатки (повышенные затраты) по сравнению с безмашинным охлаждением. Холодильные агенты: виды, свойства, применение. Озонобезопасные хладагенты и их виды. Холодильные машины и агрегаты: - типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.<br>Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования.<br>Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием |           | 2 |
|   | <b>Практическая работа</b> |   | 4         |   |

|   |  |           |   |
|---|--|-----------|---|
|   | ПЗ № 5 Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций.  |           |   |
| <b>Тема 4.2 Оборудование для приготовления и продажи напитков</b> | <b>Содержание</b>  |           |   |
|   | 1 Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.<br>Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.<br>Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций.  |           | 2 |
| <b>Тема 4.3 Система защиты товаров</b>                            | <b>Содержание</b>  | 2         |   |
|   | 1 Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация.<br>Деактиваторы и магнитные съемники: виды и назначение.<br>Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.<br>Оборудование для штрих - кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т.п.) принтеры для штрих-кодов, назначение, типы, эксплуатация. |           | 1 |
| <b>Глава 5. Контрольно-кассовая техника (ККТ)</b>                 |  | <b>20</b> |   |
| <b>Тема 5.1. Классификация ККТ</b>                                | <b>Содержание</b>  | 2         |   |
|   | 1 Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Типовые правила эксплуатации ККТ.   |           | 1 |
| <b>Тема 5.2. Характеристика распространенных видов ККТ</b>        | <b>Содержание</b>  | 2         |   |
|   | 1 Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика; правила эксплуатации.<br>Кассовые POS – терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.  |           | 2 |

|   |  |   |             |   |
|---|--|---|-------------|---|
|   |  | Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.<br>Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККТ и другой электронной техникой.<br><b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 6 Изучение устройства ККМ ЭКР 3102-Ф (Микро-103Ф)<br>ПЗ № 7 Изучение устройства POS-терминала  | 2<br>4      |   |
| <b>Тема 5.3. Правила эксплуатации ККТ</b>                                     | <b>Содержание</b>  |   | 2           |   |
|   | 1  | Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный.<br>Подготовка ККТ к работе. Основные правила работы на ККТ Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций.   |             | 2 |
|   | <b>Практическая работа</b><br>ПЗ № 8 Изучение правил эксплуатации ЭКР 312Ф<br>ПЗ № 9 Изучение правил эксплуатации POS терминала<br>ПЗ № 10 Документальное оформление кассовых операций |   | 2<br>2<br>2 |   |
| <b>Тема 5.4. Организация технического обслуживания торгового оборудования</b> | <b>Содержание</b>  |   | 2           |   |
|   | 1  | Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования: общее представление.<br>Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование: понятие, назначение.   |             | 1 |
| <b>Глава 6. Охрана труда</b>  |  |   | <b>30</b>   |   |
| <b>Тема 6.1. Нормативно-правовая база охраны труда</b>                        | <b>Содержание</b>  |   | 2           |   |
|   | 1  | Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности.<br>Нормативно-правовая база охраны труда: понятия, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации, Трудовой Кодекс Российской Федерации (гл. 33-36). Основные нормы, регламентируемые этими законами, сфера их применения. Ответственность юридических и физических лиц за нарушение действующего законодательства в области охраны труда. |             | 2 |

|  |                   |   |   |        |
|--|-------------------|---|---|--------|
|  |                   | <p>Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления области охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда (Трудовой Кодекс Российской Федерации, ст. 211).</p> <p>Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты. Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия.</p>   |   |        |
| <b>Тема 6.2. Обеспечение охраны труда</b>                | <b>Содержание</b> |   | 2 |        |
|  | 1                 | <p>Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда.</p> <p>Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Федеральная инспекция труда: назначение. Права государственных инспекторов труда. Государственные технические инспекции (Ростехнадзор, Государственная пожарная инспекция и др.), их назначение, функции и компетенция.</p> <p>Административный, общественный контроль за охраной труда.</p>  |   | 1      |
| <b>Тема 6.3. Организация охраны труда в организациях</b> | <b>Содержание</b> |   | 2 |        |
|  | 1                 | <p>Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда. Комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение. Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли.</p> <p>Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Санитарно-гигиеническое и лечебно-профилактическое обслуживание работников. Дополнительные гарантии охраны труда отдельным категориям работников.</p> <p>Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда: задачи и порядок проведения. Виды инструктажей по охране труда: вводный, первичный, повторный, внеплановый, целевой.</p> <p>Требования к их проведению и оформлению.</p> |   | 1<br>3 |

|   |                   |   |   |   |
|---|-------------------|---|---|---|
| <b>Тема 6.4. Производственный травматизм и профессиональные заболевания</b> | <b>Содержание</b> |   | 2 |   |
|   | 1                 | <p>Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.) при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний.</p> <p>Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок расследования, документального оформления и учета несчастных случаев в организациях. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника в связи с несчастным случаем.</p>  |   | 3 |
| <b>Тема 6.5. Условия труда и их влияние на организм человека</b>            | <b>Содержание</b> |   | 2 |   |
|   | 1                 | <p>Основные понятия: условия труда, производственная санитария.</p> <p>Правовая база: ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" (ст. 14,20.22,24-27).</p> <p>Факторы, влияющие на условия труда в предприятиях. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по поддержанию установленных норм.</p> <p>Требования производственной санитарии, предъявляемые к устройству, содержанию территории и к помещениям предприятия. Требования производственной санитарии, предъявляемые к микроклимату (отоплению, вентиляции, водоснабжению, канализации и освещению) помещений предприятий.</p> <p>Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников. Средства индивидуальной и коллективной защиты: виды, нормы, порядок выдачи, хранения и пользования.</p> |   | 2 |
| <b>Тема 6.6. Вредные производственные факторы</b>                           | <b>Содержание</b> |   | 2 |   |
|   | 1                 | <p>Основные понятия: вредный производственный фактор, предельно допустимый уровень вредного производственного фактора.</p> <p>Классификация вредных производственных факторов.</p>  |   | 1 |

|                                      |                   |  |   |   |
|--------------------------------------|-------------------|--|---|---|
|                                      |                   | <p>Краткая характеристика отдельных видов вредных производственных факторов (шум, вибрация, электромагнитные излучения), их влияние на организм человека, требования санитарных правил и норм.</p> <p>Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальный и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды.</p> <p>Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению.</p> <p>Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли</p>  |   |   |
| <b>Тема 6.7. Электробезопасность</b> | <b>Содержание</b> |  | 2 |   |
|                                      | 1                 | <p>Электробезопасности: понятие, последствия поражения электрическим током. Общие требования и номенклатура видов защиты (ГОСТ 12.1.010-78). Классификация помещений предприятий по степени электроопасности. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности.</p> <p>Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление и зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей, понятие, назначение. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции. Особенности заземления переносных токоприемников.</p> <p>Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки, проверки, правила хранения и эксплуатации.</p> <p>Статическое электричество и способы защиты от его воздействия.</p> <p>Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования.</p> <p>Оказания первой помощи при поражении человека электрическим током</p> |   | 2 |
|                                      |                   | <b>Практическая работа</b>   | 2 |   |
|                                      |                   | ПЗ № 11 «Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности   |   |   |
|                                      |                   | ПЗ № 12 «Оказание первой помощи при поражении электротоком»  | 2 |   |
|                                      |                   | <b>Содержание</b>  | 2 |   |

|  |   |  |   |   |
|--|---|--|---|---|
| <b>Тема 6.8. Пожарная безопасность</b>                                 | 1 | <p>Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Правовая база: ФЗ "О пожарной безопасности". Технический регламент о пожарной безопасности, стандарты ССБТ. правила и инструкции по пожарной безопасности. Организация пожарной охраны на предприятиях. Пожарная безопасность зданий и сооружений (СНиП 21-01-97). Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в предприятиях торговли.</p> <p>Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление. Противопожарный режим содержания территории предприятия, его помещений и оборудования. Действия администрации и работников предприятия при возникновении пожаров.</p> <p>Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Способы тушения пожаров. Средства тушения пожара. Огнетушители: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения. Пожарный инвентарь: понятие, виды. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения. Средства предупреждения пожаров: пожарная сигнализация и связь, их типы, назначение. Установка этих средств в предприятиях торговли, способы оповещения пожара: назначение, виды.</p> |   | 2 |
|  |   | <p><b>Практическая работа</b><br/>ПЗ № 13 «Изучение устройств средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи»</p>  | 4 |   |
| <b>Тема 6.9. Требования безопасности при эксплуатации оборудования</b> |   | <b>Содержание</b>  | 2 |   |
|  | 1 | <p>Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию. Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты.</p> <p>Специфические требования безопасности при эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования: измерительного, механического, холодильного, фасовочно-упаковочного, подъемно-транспортного, контрольно-кассовой техники и др. в предприятиях торговли. Инструкции по охране труда при работе с различными видами технологического оборудования: регламентируемые ими требования к безопасности оборудования.</p> <p><b>Практическая работа</b></p>   | 4 | 1 |



|  |   |    |  |
|--|---|----|--|
|  | ПЗ № 14 «Овладение приемами эксплуатации средств тушения пожаров пожарной сигнализации и связи» |    |  |
| <p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p> <p><b>К теме 1.1</b><br/>Анализ видов торговой мебели в предприятиях торговли</p> <p><b>К теме 1.2</b><br/>Анализ разновидностей и способов использования торгового инвентаря в предприятиях торговли</p> <p><b>К теме 2.2.</b><br/>Анализ платформенных (товарных) весов в предприятиях торговли.<br/>Анализ разных видов электронных весов в предприятиях торговли.</p> <p><b>К теме 3.1</b><br/>Анализ видов фасовочно - упаковочного оборудования в предприятии торговли.</p> <p><b>К теме 3.2</b><br/>Анализ измельчительно-режущего оборудования на предприятии торговли.</p> <p><b>К теме 3.3</b><br/>Анализ подъемно-транспортного оборудования в предприятии торговли.</p> <p><b>К теме 4.1</b><br/>Анализ типов и видов холодильного оборудования в предприятиях торговли.</p> <p><b>К теме 4.3.</b><br/>Анализ системы защиты товаров в предприятии торговли.</p> <p><b>К теме 5.2</b><br/>Анализ типов и видов КKM в предприятиях торговли.</p> <p><b>К теме 5.3</b><br/>Анализ особенностей устройства и эксплуатации КKM, применяемых в предприятии торговли.</p> <p><b>К теме 6.3</b><br/>Ознакомление с организацией охраны труда на предприятии (в организации).</p> <p><b>К теме 6.4</b><br/>Анализ причин травматизма и профессиональных заболеваний.</p> <p><b>К теме 6.5</b><br/>Анализ условий труда и их влияния на организм человека.</p> <p><b>К теме 6.8</b><br/>Анализ соблюдения правил противопожарной безопасности.</p> |   | 50 |  |
| <p><b>Учебная практика по ПМ 01</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <p><b>Тема 1 Ознакомление с торговой организацией</b></p>   |   | 72 |  |

Инструктаж о прохождении учебной практики. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.

Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану» хранения пломбира и ключей.

Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаров - материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.

#### **Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка.**

Изучение правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам.

Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира).

Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными. Противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли.

Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора потребителями.

Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.

#### **Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству**

Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др.

Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам; наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя» даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений» указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.

Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.

#### **Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация.**

##### *4.1. Продовольственный магазин*

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта» классы качества, типы, марки и т.п.), разупаковывание товаров, их фасование. Установление цены, составление упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров.</p> <p>Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов (1).</p> <p>Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.</p> <p>Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании). Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.</p> <p>Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги), определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Оказание дополнительных услуг торговли.</p> <p><i>4.2. Непродовольственный магазин</i></p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: разупаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения выкладки в торговом зале разных групп товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Оценка соответствия правил подготовки товаров однородных групп к продаже требованиям нормативных документов.</p> <p>Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии. Подготовка торгового зала магазина к работе.</p> |  |  |
|--|--|--|

|  |                  |  |
|--|------------------|--|
| <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг).</p> <p>Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.</p> <p>Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале.</p> <p>Ознакомление с правилами продажи товаров по образцам (проводится в магазинах соответствующего профиля или при наличии соответствующих отделов). Определение соответствий качества услуги продажи товаров по образцам, установленным требованиям.</p> <p><b>Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда.</b></p> <p>Вводный инструктаж по технике безопасности труда и пожарной безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования).</p> <p>Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина.</p> <p>Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.).</p> <p>Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудование подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации. Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализаций. Участие в составлении заявок на ремонт торгово-технологического оборудования (при возможности).</p> <p>Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты.</p> <p>Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и конец дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.</p> |                  |  |
| <p><b>Производственная практика</b><br/><b>Виды работ</b></p>  | <p><b>36</b></p> |  |

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>Тема 1. Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации.</b><br/> Инструктаж о прохождении практики (месте, сроках и др.).<br/> Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями.<br/> Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими. Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.</p> <p><b>Тема 2. Установление коммерческих связей.</b><br/> Выявление перечня основных поставщиков организации.<br/> Определение характера коммерческих связей с поставщиками.<br/> Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты.<br/> Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.</p> <p><b>Тема 3. Ознакомление с порядком заключений хозяйственных договоров и участие в их составлении.</b><br/> Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в заключении договоров. Анализ заключенных договоров.<br/> Изучение договорной переписки. Анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.).<br/> Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно-справочные услуги. Ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации.<br/> Выявление количества заключенных договоров. Установление их удельного веса в общем объеме товарооборота. Результат оформить в таблицу. Проанализировать состояние оперативного учета и контроля выполнения договоров - поставки.<br/> Ознакомление с порядком заключения договоров на ярмарках, выставках (по возможности). Изучение организации заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги.<br/> Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки.<br/> Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ.<br/> Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).</p> <p><b>Тема 4. Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой</b></p> |  |  |
|--|--|--|

**(сбытовой или розничной) торговой организации**

Изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговой организации: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию.

Ознакомление с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, емкостью, технической оснащённостью, соблюдением правил размещения товаров, охраной склада, охраной труда, противопожарной безопасностью. Составление схемы планировки предприятия. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.

Изучение технологического процесса работы склада, составление схемы технологического процесса. Принять участие в осуществлении технологических процессов на складе. Анализ состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря. Сделать вывод о соблюдении правил охраны труда и техники безопасности.

**Тема 5. Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и документального оформления приемки.**

Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия.

Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия» формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием. Ознакомление с порядком приемки товаров от органов транспорта, его соблюдением, а также наличием претензий к органам транспорта от торговых организаций.

Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения).

Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков (в том числе от индивидуальных предпринимателей) и ее документальном оформлении. Установление соответствия фактически проводимых проверок требованиям инструкции по приемке и Гражданскому кодексу РФ.

Ознакомление с товарно-сопроводительными документами, правильностью их заполнения. Составление телефонограммы (телеграммы) поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары; заявки в организации, осуществляющие проведение товарных экспертиз (по возможности), двустороннего акта приемки товаров; акта отбора образцов; акта закупки товаров от частных лиц. Проанализировать правильность заполнения документов.

Участие в сдаче-приемке тары и оформления на нее соответствующей документации.

Ознакомление с мероприятиями по обеспечению товарооборота и сделать вывод о них.

**Тема 6. Приобретение опыта работы по размещению товаров на складе и подготовке их к продаже.**

Ознакомление с расстановкой товарных партий в складе их идентификацией. Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учета.

Участие в размещении товаров на хранение. Проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров.

|  |            |  |
|--|------------|--|
| <p>Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.). Участие в сортировке, комплектации и упаковывании товаров.</p> <p>Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету).</p> <p>Знакомство с организацией подготовки товаров к отпуску в розничное торговое предприятие.</p> <p><b>Тема 7. Изучение состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля</b></p> <p>Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов, Правил торговли, Федеральных законов «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании». Ознакомление с актами проверки и работой по выполнению предписаний инспекторов, соблюдением требований ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» (от 29.12.2008 № 296-ФЗ). Обратите внимание, какие требования нормативных документов проверялись и указаны в акте государственным инспектором: обязательные или на добровольной основе.</p> <p>Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента» обеспечением надлежащего качества и сохранности товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала. Ознакомление с порядком ведения журнала производственного контроля и записями в нем.</p> <p>Выявление лиц, уполномоченных на проведение производственного и внутрифирменного контроля, и документов, устанавливающих их полномочия.</p> <p>Ознакомление с нормативными документами, определяющими порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий, СП.1.1.1058-01»).</p> |            |  |
| <b>Всего:</b>  | <b>588</b> |  |

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов и лабораторий «Организация коммерческой деятельности; «Технического оснащения и охраны труда».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- настенные стенды,
- компьютер,
- проектор, экран,
- кассовые аппараты («Микро-103Ф», «ЭКР 3102Ф», «POS-терминал»),
- весы настольные (циферблатные, электронные),
- видеофильмы, презентации,
- фонд нормативных документов,
- комплект учебно-методической документации,
- комплект бланков документации

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную и учебную практику.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

#### **Нормативно-правовые документы**

1. Федеральный закон. Устав автомобильного транспорта Российской Федерации. Выпуск 3 (27). – М.:ИНФРА-М,2008.-32 с.
2. Федеральный закон. Устав железнодорожного транспорта в Российской Федерации О железнодорожном транспорте в Российской Федерации. – М.:Приор,2009. – 96 с.
3. Федеральный закон «О рекламе». – М.: Изд. «Омега-Л»,2008.-51 с.
4. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности»: текст с изм. И доп. на 2009 г.- М.: Эксмо,2009. – 32 с.
5. Федеральный закон « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». – М.:Изд. «Омега-Л»,2008.- 23 с.
6. Федеральный закон «О защите прав потребителей». –М.: Изд.Проспект,2012.– 32с.
7. Правила торговли.- М.:Эксмо,2012.-80 с.

#### **Основные источники**

1. *Башаримова, С. И.* Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>
2. *Боброва, О. С.* Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/470467>



3. *Бочкарева, Н. А.* Техническое оснащение и организация рабочего места : учебник для СПО / Н. А. Бочкарева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 387 с. — ISBN 978-5-4488-0827-2, 978-5-4497-0503-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94723>
- 4 *Бочкарева, Н. А.* Техническое оснащение организаций общественного питания и охрана труда : учебник для СПО / Н. А. Бочкарева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 301 с. — ISBN 978-5-4488-0829-6, 978-5-4497-0505-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94724>
5. *Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/474772>
6. *Грибанова, И. В.* Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>
7. *Морозов, Г. Б.* Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/472980>

#### **Дополнительные источники**

1. *Борисова, А. В.* Техническое оснащение предприятий общественного питания. Механическое оборудование : учебное пособие для СПО / А. В. Борисова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 352 с. — ISBN 978-5-4488-1261-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106858>
2. *Дорман, В. Н.* Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/472158>
3. *Кузьмина, Е. Е.* Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/471865>
4. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/471423>
5. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610>
6. *Чаблин, Б. В.* Оборудование предприятий общественного питания : учебник для среднего профессионального образования / Б. В. Чаблин, И. А. Евдокимов. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 695 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11553-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/475758>

7. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10275-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/475535>

8. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/473403>

### **Интернет-ресурсы**

1. Elibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – М. :Интра-Плюс, 1997. - . – Режим доступа: <http://www.elibrary.ru> – Загл. с экрана.
2. IPRbooks [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.iprbookshop.ru>. – Загл. с экрана.
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://window.edu.ru> - Загл. с экрана.
4. КиберЛенинка [Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru>. – Загл. с экрана.
5. Юрайт [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательствоЮрайт. – Москва, 2013– . – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>. - Загл. с экрана. Полный доступ открыт только к книгам для среднего профессионального образования (СПО).

### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, рейтинговая технология оценки знаний студентов, информационно-коммуникационные технологии, решение ситуационных задач.

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

### **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 деятельности» 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: «Логистика», «Экономика организаций», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельностью».

Обязательная стажировка преподавателей в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.

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

| Результаты<br>(освоенные профессиональные компетенции)  | Основные показатели<br>оценки результата  | Формы и методы контроля и оценки   |
|---|---|--|
| ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. | Понятие договоров, виды договоров. Порядок заключения, внесения изменений и расторжения. Ответственность за нарушение условий договора. Заключение договоров с деловыми партнерами, предъявление претензий и санкции.   | Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br>Зачет по производственной практике,<br>экзамен по междисциплинарным курсам.<br>Экзамен по профессиональному модулю.<br>Защита курсового проекта |
| ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.        | Понятие товарных запасов, виды и их характеристика. Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение. Нормирование и управление товарными запасами в торговом предприятии.  | Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br>Зачет по производственной практике,<br>экзамен по междисциплинарным курсам.<br>Экзамен по профессиональному модулю.<br>Защита курсового проекта |
| ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.  | Суть и значение приемки продовольственных и непродовольственных товаров. Нормативная документация по осуществлению приемки товаров. Заполнение и контроль правильности заполнения товарно - сопроводительных документов. Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров. Осуществление приемки товаров в оптовом и розничном торговом предприятии. Соблюдение сроков приемки. | Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br>Зачет по производственной практике,<br>экзамен по междисциплинарным курсам.<br>Экзамен по профессиональному модулю.<br>Защита курсового проекта |
| ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.  | Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организации розничной и оптовой торговли.<br>Анализ отличительных особенностей торгового предприятия по товарной специализации и типизации  | Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br>Зачет по производственной практике,<br>экзамен по междисциплинарным курсам.<br>Экзамен по профессиональному модулю.<br>Защита курсового проекта |

|  |   |   |
|--|---|---|
| <p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>   | <p>Понятие услуги, классификация и характеристика видов услуг в розничной и оптовой торговле. Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.<br/>Составление потребительской консультации на различные виды товаров.</p> | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br/>Зачет по производственной практике,<br/>экзамен по междисциплинарным курсам.<br/>Экзамен по профессиональному модулю.<br/>Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>  | <p>Сертификация – основные понятия. Обязательная и добровольная сертификация. Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации.<br/>Анализ правильности оформления сертификатов соответствия.</p>               | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br/>Зачет по производственной практике,<br/>экзамен по междисциплинарным курсам.<br/>Экзамен по профессиональному модулю.<br/>Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>   | <p>Менеджмент: основные понятия, средства и приемы. Понятие и значение делового общения, принципы. Показатели эффективного использования методов, средств и приемов менеджмента.<br/>Решение проблемных ситуаций.</p>   | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br/>Зачет по производственной практике,<br/>экзамен по междисциплинарным курсам.<br/>Экзамен по профессиональному модулю.<br/>Защита курсового проекта</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>Характеристика методов и приемов статистика для решения практических задач коммерческой деятельности. Расчет статистических показателей (среднеарифметической и средневзвешенной и других).</p>  | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br/>Зачет по производственной практике,<br/>экзамен по междисциплинарным курсам.<br/>Экзамен по профессиональному модулю.<br/>Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>                   | <p>Основные понятия логистики. Логистические системы и цепи. Показатели эффективности функционирования логистических систем. Закупочная и коммерческая логистика.<br/>Построение схемы маршрута доставки товаров в торговую организацию и расчет затрат.</p>  | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br/>Зачет по производственной практике,<br/>экзамен по междисциплинарным курсам.<br/>Экзамен по профессиональному модулю.<br/>Защита курсового проекта</p> |

|  |   |  |
|--|---|--|
| ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. | Виды и значение торгово-технологического оборудования. Алгоритм и техника безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования. Установка весов в горизонтальное положение по уровню. Взвешивание товаров. Тарокомпенсация. Расчет с покупателями с помощью ККМ. | Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий,<br>Зачет по производственной практике,<br>экзамен по междисциплинарным курсам.<br>Экзамен по профессиональному модулю.<br>Защита курсового проекта |
|--|---|--|

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.

| <b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>  | <b>Основные показатели оценки результата</b>   | <b>Формы и методы контроля и оценки</b>  |
|--|--|--|
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.   | Демонстрация интереса к будущей профессии.<br>Усвоенные знания сущности и социальной значимости профессии менеджера.   | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.     | Практический опыт и умение организовывать деятельность по выполнению профессиональных задач.<br>Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности; оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач. | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.  | Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач возникающих при обслуживании потребителей<br>Самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности.   | Интерпретация 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. | Эффективный поиск необходимой информации через различные источники, включая электронные.   | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения                           |

|   |   |  |
|---|---|--|
|   |   | образовательной программы  |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.   | Работа на компьютерах, использование специальных программ   | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.  | Умение грамотно ставить и задавать вопросы.<br>Способность координировать свои действия с другими участниками общения.<br>Способность контролировать свое поведение, свои эмоции, настроение.<br>Умение воздействовать на партнера общения и др.        | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | Самостоятельность выбора профессиональных задач;<br>Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля<br>Оценка эффективности и качества повышения уровня квалификации<br>Самоанализ и коррекция результатов собственной работы | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.                  | Проявление интереса к здоровому образу жизни.<br>Умение связывать полученные профессиональные знания с основами здорового образа жизни  | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.   | Организация работы с партнерами из различных стран мира и оформление с ними хозяйственных операций  | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.  | Компоновка и систематизация материала для выражения своих мыслей.   | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обу-   |

|   |  |   |
|---|--|---|
|   | <p>Демонстрация на практике последовательности и грамотности устного и письменного изложения своих мыслей.</p> <p>Аргументация своей точки зрения по конкретному вопросу в рамках профессиональной деятельности.</p> | <p>чающегося в процессе освоения образовательной программы</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>Соблюдение регламентов безопасности по защите населения и предотвращению чрезвычайных ситуаций</p>  | <p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p> |
| <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>  | <p>Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также других требований на добровольной основе.</p>  | <p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p> |

