

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
2020 г.

Рассмотрена МК Товароведение и
коммерция
Протокол № 1 от 28.08.2020 г.
Председатель: Чехова Е.Ю. Чехова

УТВЕРЖДАЮ:
Зам. директора по УР
О.Ю. Овчинникова
«31» августа 2020 г.



Рабочая программа профессионального модуля 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
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 МОДУЛЯ	55
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	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 – 320 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 торгово-сбытовой деятельности**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, 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
	Всего:	588	320	118	20	160	20	72	36	

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
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности		198	
МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности		198	
Введение. Предмет, цели и задачи МДК	Содержание	2	
	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
Глава 1. Основы коммерческой деятельности		16	
Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности	Содержание	4	
	1 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской деятельности и коммерческой деятельности.		1
	2 Цели, задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям и др.		
Тема 1.2.Субъекты коммерческой деятельности	Содержание	4	
	1 Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица, организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица ~ менеджеры по		1

		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. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.		
Тема 1. 3. Коммерческие службы организации	Содержание		2	
	1	<p>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.</p> <p>Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учетом отраслевой направленности).</p> <p>Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.</p>		1
Тема 1. 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		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 видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.		2
	2	Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		
	3	ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения.		

Глава 2 Технология коммерческой деятельности		72	
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание	6	
	1 Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. 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. 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.		
	Практическая работа ПЗ № 1 «Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ».	6	
Тема 2.2 Технологический процесс коммерческой деятельности	Содержание	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		
	Практическая работа ПЗ № 2 «Изучение инструкции П-6» ПЗ № 3 «Изучение инструкции П-7»	8	

	ПЗ № 4 «Решение ситуационных задач « Изучение правил сдачи – приёмки товаров по количеству»» ПЗ № 5 «Решение ситуационных задач « Изучение правил сдачи – приёмки товаров по качеству»»		
Тема 2.3 Установление хозяйственных связей	Содержание	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.)		
	Практическая работа ПЗ № 6 «Ознакомление с типовым договором купли-продажи, оформление, контроль за исполнением» ПЗ № 7 «Ознакомление с типовым договором поставки товаров, оформление , контроль за исполнением.»	4	
Тема 2.4 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание	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
	Практическая работа ПЗ № 8 «Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций).» ПЗ № 9 «Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на	4 2 2	

	основании типовых образцов документов.» ПЗ № 10 «Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней.»		
Тема 2.5 Информационное обеспечение К.Д	Содержание	4	
	1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. 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. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.		2
	Практическая работа ПЗ № 11 «Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление».	4	
Тема 2.6 Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.	Содержание	6	
	1 Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальна и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные.		2
	2 Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.		

		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. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.		
Тема 2.7 Управление товарными запасами и потоками	Содержание		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.		
	Практическая работа ПЗ № 12 Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).		2	
Тема 2.8 Предпринимательские риски и успех	Содержание		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. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.		

Глава 3. Внешнеэкономическая деятельность организаций		22				
Тема 3.1 Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления	Содержание	2				
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="573 264 622 488" style="text-align: center;">1</td> <td data-bbox="622 264 1637 488">Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): понятие, сущность, предпосылки и условия ее осуществления. Критерии отличия процессов: ВЭД, внешнеэкономических связей (ВЭС), внешнеторговой деятельности (ВТД). Объективная основа для осуществления ВЭД в государственных и предпринимательских структурах.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="573 488 622 635" style="text-align: center;">2</td> <td data-bbox="622 488 1637 635">Внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие.</td> </tr> </table>	1	Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): понятие, сущность, предпосылки и условия ее осуществления. Критерии отличия процессов: ВЭД, внешнеэкономических связей (ВЭС), внешнеторговой деятельности (ВТД). Объективная основа для осуществления ВЭД в государственных и предпринимательских структурах.	2	Внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие.	
1	Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): понятие, сущность, предпосылки и условия ее осуществления. Критерии отличия процессов: ВЭД, внешнеэкономических связей (ВЭС), внешнеторговой деятельности (ВТД). Объективная основа для осуществления ВЭД в государственных и предпринимательских структурах.					
2	Внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие.					
Тема 3.2 Формы и участники внешнеэкономической деятельности	Содержание	2				
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="573 675 622 1305" style="text-align: center;">1</td> <td data-bbox="622 675 1637 1305"> <p>Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции.</p> <p>Внешнеторговая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспорт ориентированных предприятий, ее содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспорта ориентированных предприятий.</p> <p>Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно-правовым формам; основные критерии их универсализации.</p> <p>Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции.</p> <p>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.</p> </td> </tr> </table>	1	<p>Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции.</p> <p>Внешнеторговая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспорт ориентированных предприятий, ее содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспорта ориентированных предприятий.</p> <p>Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно-правовым формам; основные критерии их универсализации.</p> <p>Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции.</p> <p>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.</p>		1	
1	<p>Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции.</p> <p>Внешнеторговая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспорт ориентированных предприятий, ее содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспорта ориентированных предприятий.</p> <p>Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно-правовым формам; основные критерии их универсализации.</p> <p>Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции.</p> <p>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.</p>					
Тема 3.3 Состав внешнеторговых операций	Содержание	4				
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="573 1345 622 1453" style="text-align: center;">1</td> <td data-bbox="622 1345 1637 1453">Классификация внешнеторговых операций и сделок. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно-импортные операции по ТН ВЭД.</td> </tr> </table>	1	Классификация внешнеторговых операций и сделок. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно-импортные операции по ТН ВЭД.		2	
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	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.		
Тема 3.4 Формы внешнеторговых расчетов в составе ВЭД	Содержание		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		
Тема 3.5 Внешнеторговый контракт и его содержание.	Содержание		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.		
	Практическая работа ПЗ № 13 «Составление контракта».		4	
Тема 3.6 Система государственного регулирования ВЭД	Содержание		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

	<p>Практическая работа ПЗ № 14 «Изучение разделов Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности"».</p>	4	
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. Организация коммерческой деятельности Введение 1. Определите предмет, цели и задачи МДК 01.01. 2. Усвойте основные понятия в области коммерческой деятельности 3. Изучите историю развития коммерции и предпринимательской деятельности 4. Разработайте структурно-логическую схему учебной дисциплины</p> <p>К теме 1.1 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: <i>Садовой земляники и черешни в мае из Краснодарского края;</i> <i>Картофеля из Московской и Брянской области в Москву и районы Крайнего Севера Европейской части в начале сентября;</i> <i>Арбузов из Астраханской области в Москву и Санкт-Петербург.</i> 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.</p> <p>К теме 1.2 1. Разработайте схему развернутой классификации субъектов коммерческой деятельности по разным признакам. 2. Дайте краткую характеристику субъектов коммерческой деятельности - юридических лиц. 3. Определите, к каким субъектам коммерческой деятельности относится Ваша организация. 4. Дайте определение понятий «потребитель» и «покупатель». В чем общность и различия между ними? 5. Рассмотрите специфику функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и укажите их характерные признаки.</p>		46	

К теме 1.3

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.
2. Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.).
3. Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам.
4. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине

К теме 1.4

1. Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность.
2. Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»
3. Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности»
4. Какие еще нормативные документы, кроме ФЗ, регулируют торговую деятельность

К теме 2.1

1. Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность.
2. Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»
3. Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности»
4. Какие еще нормативные документы, кроме ФЗ, регулируют торговую деятельность

К теме 2.2

1. Изучите назначение и этапы технологического процесса коммерческой деятельности. Составьте схему технологического процесса.
2. Изучите общую классификацию средств коммерческой деятельности. Уسوенную информацию покажите в виде схемы.
3. Выявите особенности коммерческой деятельности организации, характерные для Вашей отрасли.
4. Изучите порядок приемки товаров по количеству и качеству.
5. Проработайте инструкции П-6 и П-7. сопоставьте правила приемки в этих инструкциях и Гражданском кодексе РФ, (ч.2)

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.

7. Определите состав документов в рамках внешнеторговых операций, их группировку и назначение.

К теме 3.4

1. Определите понятие и назначение внешнеторговых платежей.

2. Изучите условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам.

3. Рассмотрите формы внешнеторговых расчетов.

4. Изучите международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо.

К теме 3.5

<ol style="list-style-type: none"> 1. Рассмотрите основные разделы контракта купли-продажи, их содержание. 2. Изучите виды внешнеторговых контрактов. 3. Рассмотрите валютно-финансовые условия контракта и их позиции. 4. Разберите базисные контракта и их позиции. 5. Выявите порядок фиксации в контракте условий и форм расчета. <p>К теме 3.6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рассмотрите содержание процессов государственного регулирования ВЭД. 2. Составьте перечень нормативных документов, регламентирующих государственное регулирование ВЭД. 3. Изучите ФЗ « О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». 		
<p>Тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка. 2. Организация коммерческой деятельности предприятия. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности. 4. Организация работы коммерческих служб. 5. Защита прав потребителей. 6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации). 7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации). 8. Организация складского хозяйства предприятий. 9. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий. 10. Выставочная деятельность. 11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение. 12. Виды коммерческой деятельности. 13. Организация хозяйственных связей. 14. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями. 15. Биржевая торговля. 16. Технологический цикл товародвижения. 17. Инновационные методы коммерческой деятельности. 18. Инфраструктура коммерческой деятельности. 19. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. 20. Управление коммерческими сделками. 21. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. 22. Содержание коммерческой деятельности предприятий. 23. Средства коммерческой деятельности. 24. Организационно-правовые формы предприятий 25. Формы партнерских связей в коммерции. 26. Коммерческие договоры. 		

27. Условия осуществления коммерческой деятельности.			
28. Арендная коммерческая деятельность.			
29. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).			
30. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.			
31. Управление товарными запасами.			
32. Предпринимательские риски и успех.			
33. Организация работы коммерческих служб			
34. Коммерческая информация и ее защита.			
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)		20	
Самостоятельная работа по курсовому проекту (курсовой работе)		20	
Раздел 2. Организация торговли		132	
МДК.01.02. Организация торговли		132	
Введение	Содержание	1	
	1 Цели и задачи и предмет МДК, его профессиональная значимость, межпредметные связи. 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
Глава 1. Организация торговли	Содержание	7	
	1 Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции, их особенности.	1	1
Тема 1.1. Организационно-правовые формы предприятий торговли.	2 Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.		
Тема 1.2. Организация оптовой торговли	Содержание	2	
	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		1

		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.		
Тема 1.3. Организация розничной торговли	Содержание		2	
	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
Тема 1.4. Услуги розничной торговой сети	Содержание		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</p>		

		розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009. СТ 28-002-2000)		
Глава 2. Технологи Глава 2.1 Технология торговли.			34	
	Содержание		2	
Тема 2.1 Технологическое решение магазинов я торговли.	1	<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>Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.</p>		2
	Практическая работа ПЗ № 1 «Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи». ПЗ № 2 «Экскурсия в розничное торговое предприятие».			4
Тема 2.2 Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание		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>		2

		<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>		
		<p>Практическая работа ПЗ № 3 «Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству» ПЗ № 4 «Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальное оформление этих операций»</p>	4	
<p>Тема 2.3 Организация и технология торгового обслуживания</p>		<p>Содержание</p>	4	
	1	<p>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.</p> <p>Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазиновые 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.</p>		2
		<p>Практическая работа ПЗ № 5 «Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания» ПЗ № 6 «Решение ситуационных задач по технологии обслуживания» ПЗ № 7 «Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере учебного магазина»</p>	6	
<p>Тема 2.4 Правила торговли</p>		<p>Содержание</p>	2	
	1	<p>Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентированное федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.</p>		2

	<p>Требования к информации о продавце (к вывеске, упаковке, способах подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых услугами. Средства торговой информации: назначение, виды.</p> <p>Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.</p> <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 к 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>Практическая работа</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>Тема 2.5</p>	<p>Содержание</p>	2	
<p>Товарные склады в торговле, их устройство и планировка</p>	<p>1 Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Раз-</p>		2

		<p>мещение 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 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.</p>		
Тема 2.6 Технология складского товародвижения в торговле	Содержание		2	
	1	<p>Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции.</p> <p>Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса.</p> <p>Организация технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление.</p> <p>Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы и, правила и способы размещения.</p> <p>Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации: понятие, назначение, преимущества и недостатки.</p> <p>Технология процессов комплектации товаров и отправка их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.</p>		2
Глава 3. Мерчандайзинг в розничной торговле			46	
Тема 3.1 Сущность и значение мерчандайзинга.	Содержание		2	
	1	<p>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</p>		2

		предприятия. Мерчандайзинг - как фактор содействия продажам.		
Тема 3.2 Распределение ресурсов посетителя и социально-экономическое значение технологий мерчандайзинга.	Содержание		2	
	1	Основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия и их влияние на формирование технологий мерчандайзинга. 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.		2
	Практическая работа ПЗ № 10 «Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи» ПЗ № 11 «Экскурсия в розничное торговое предприятие»		4	
Тема 3.3 Объекты и участники мерчандайзинговой деятельности	Содержание		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.		
Тема 3.4. Основные предпосылки для внедрения технологии мерчандайзинга	Содержание		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		2

		коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинговых технологий. Влияние правовой среды и научно-технического прогресса на внедрение технологий мерчандайзинга.		
Тема 3.5 Психология познавательных процессов в изучении и управлении поведением посетителей торгового предприятия.	Содержание		2	
	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
Тема 3.6 Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга	Содержание		2	
	1	<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 «Фишбейна 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
Тема 3.7 Распределение площади торгового зала и регулирование покупательских потоков	Содержание		2	
	1	<p>Значение рационального распределения торгового зала и правильно гор размещения оборудования, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Основные факторы природной системы че-</p>		2

		ловека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. Зоны торгового зала: горячая, холодная, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов движения на основе технологий мерчандайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны».		
Тема 3.8. Распределение торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.	Содержание		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 чередованию во время движения посетителей по торговому залу. Распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.		2
Тема 3.9 Мерчандайзинговая классификация товаров и торговых предприятий.	Содержание		1	
	1	Традиционная маркетинговая классификация товаров и торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации товаров по потребительским мотивам, статусу, и роли товаров в мерчандайзинговом процессе. Традиционные классификации розничных торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации розничных торговых предприятий. Классификация магазинов по потребительскому мотиву их посещения.		2
Тема 3.10 Метод импульсивных покупок	Содержание		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		1

		товаров и др.		
		Практическая работа ПЗ № 12 «Изучение метода импульсивных покупок на основе принципов мерчандайзинга. Расчет показателей импульсивных покупок»	2	
Тема 3.11 Продажа товаров по «Методу АВС»		Содержание	2	
	1	Сущность и особенности продажи товаров по « Методу АВС» . 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
		Практическая работа ПЗ № 13 «Применение в технологиях мерчандайзинга продажи товаров по «Методу АВС»»	2	
Тема 3.12 Комбинированные методы продажи		Содержание	2	
	1	Сочетание « Метода импульсивных продаж» и « Метода АВС» на торговых предприятиях с универсальным ассортиментом. Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчандайзинга в предприятиях розничной торговли разных видов 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
		Практическая работа ПЗ № 14 «Применение комбинированных методов продажи товаров в технологиях мерчандайзинга»	2	
Тема 3.13. Анализ привлекательности и выбор оптимального варианта размещения отдела		Содержание	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
		Практическая работа ПЗ № 15 «Анализ показателей деятельности отдела (секции) и оптимизация их размещения в торговом зале на основе принципов мерчандайзинга»	2	
Тема 3.14		Содержание	2	

Установка оборудования и формирование характера движения посетителей	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
Тема 3.15 Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине.	Содержание		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
	Практическая работа ПЗ № 16 «Применение мерчандайзинговых технологий при выкладке товаров в торговом зале магазина»		2	
Тема 3.16 Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия	Содержание		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
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. Организация торговли К введению Изучите цели, задачи предмет учебной дисциплины. Разработайте схему структуры дисциплины. Выявите ее профессиональную значимость и меж предметные			44	

связи. Дайте основные понятия в области торговли и укажите ее виды, задачи и функции.

К теме 1.1

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.

К теме 1.2

1. Дайте определение понятия « оптовая торговля». Укажите ее назначение, цели, задачи и виды.

2. Выясните специфику коммерческих отделов оптовых организаций. Приведите пример, иллюстрирующий специфику работы коммерческого отдела конкретной организации.

3. Охарактеризуйте и дополнительные услуги оптовой торговли.

Разберите хозяйственные связи с поставщиками, их назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Приведите примеры хозяйственных связей с поставщиками конкретной торговой организации

К теме 1.3.

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.

2. Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.).

3. Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам.

4. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине.

К теме 1.4

1. Проработайте ГОСТ Р 51304-2009 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-2000.

Выявите основные и дополнительные услуги розничной торговли.

Дайте понятие « качество услуг розничной торговли» и укажите общие требования к их качеству.

2. Изучите методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.

Изучите нормативно- правовую базу, регламентирующую требования к услугам розничной торговли

Подготовьте сообщение о видах розничной торговли в регионе, городе.

К теме 2.1

Изучите классификацию торговых зданий и основные требования, предъявляемые к ним.

Рассмотрите состав помещений магазина, их взаимосвязь, устройство.

Укажите требования к организации торгового – технологического процесса и соответствует ли ваш учебный магазин этим требованиям.

Изучите виды планировок торгового зала и принципы рационального размещения оборудования. Соблюдаются ли эти принципы размещения в конкретном магазине?

Рассмотрите и рассчитайте показатели использования площади магазина.

Укажите понятия и назначение дизайна магазина, требования к нему соблюдаются ли эти требования в конкретном магазине .

Овладейте умениями работать с СанПиН и СНиП, в которых регламентируется общетехническая оснащённость торгового предприятия.

Составьте схемы планировки функциональных групп помещений магазина. Прорешайте ситуационные задачи, связанные с планировкой магазина.

К теме 2.2

Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству.

Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальное оформление этих операций. Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже.

К теме 2.3

Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания.

Дайте определение термина «торгового обслуживания» и перечислите качества.

Изучите требования к обслуживающему персоналу.

Рассмотрите технологии продажи при формах обслуживания .

Охарактеризуйте магазинные формы розничной продажи товаров.

Изучите основные элементы процесса продажи товаров и дайте им краткую характеристику. Приведите примеры.

Выявите специфику технологии расчётов с покупателями при разных формах продажи. Укажите перечень и последовательность элементов процесса продажи товаров в супермаркете, универмаге, магазине около дома.

Рассмотрите внемагазинные формы продажи товаров.

К теме 2.4

Установите и изучите нормативную базу, виды и структуру документов, устанавливающих требования к правилам торговли.

Выявите перечень нормативных документов, устанавливающих требования к информационному обеспечению торговой деятельности.

Рассмотрите требования к торговой информации, требования к ним. Составьте ценник на определенный товар, в соответствии с Правилами продажи отдельных товаров.

Рассмотрите особенности правил продажи: отдельных видов товаров, по образцам, правил комиссионной торговли.

Охарактеризуйте особенности правил рынков и специфику их услуг.

Изучите виды контроля за выполнением правил торговли. Перечислите организации, имеющие право осуществлять государственный контроль в торговле, а также управлять торговой деятельностью.

Установите виды ответственности, возникающие при нарушении обязательных требований к процессу продажи товаров.

К теме 2.5

Подготовьте сообщения о видах складов, их устройстве и планировке.

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.

Выявите виды складских помещений и их взаимосвязь. Разработайте план – схему складских помещений склада прод. и непрод. товаров (по заданию преподавателя).

Определите потребность в складской площади и емкости склада.

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.

К теме 2.6

кажите понятие, назначение и основные операции технологии товародвижения на складе.

Разберите составные элементы складского технологического процесса и укажите их последовательность.

Разработайте схему «Складской технологический процесс».

Изучите требования к организации складского технологического процесса.

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.

Разработайте схемы организации и технологии приемки, хранения и отпуска товаров на складе.

Изучите принципы и правила размещения товаров на складе.

Изучите штрих – кодовую технологию учета и идентификации товаров на складе. Выявите ее назначение, преимущества и недостатки.

Рассмотрите технологию процессов комплектации товаров и их отправки. Разработайте схему размещения товаров на складе. Прорешайте ситуационные задачи по теме.

К теме 3.1

Дайте определение понятий: мерчандайзинг и технология мерчандайзинга.

Выявите значение мерчандайзинга в обеспечение конкурентных преимуществ предприятия.

Установите влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в канале распределения.

Рассмотрите влияние мерчандайзинга на торгово – технологический процесс и содействие его продажам.

К теме 3.2

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

Объясните, почему необходимо рационально распределять торговый зал и торговое оборудование в нем? Составьте схему основных факторов природной среды человека, влияющие на распределение торгового за-

ла на зоны по посещаемости посетителей.

Рассмотрите зоны торгового зала и дайте краткую характеристику.

Выявите причины возникновения холодных зон и методы предупреждения их образования.

Изучите поведение потребителей торгового зала и формирование маршрутов их движения с использованием технологий мерчандайзинга.

Выявите причины превращения «холодных» зон в «горячие».

Разработайте схему маршрутов движения посетителей торгового зала супермаркета «Продукты».

К теме 3.8

Изучите традиционный и мерчандайзинговые подходы к распределению торгового зала на зоны

Составьте схему «Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале»

Охарактеризуйте основные состояния поведения посетителей при их движении по торговому залу.

Рассмотрите распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.

К теме 3.9

Сравните и традиционную и маркетинговую классификацию товаров. Изучите требования к маркетинговой классификации товаров.

Составьте схему «Мерчандайзинговая классификация товаров». Сравните традиционную и мерчандайзинговую классификацию розничных торговых предприятий.

К теме 3.10

Оценка степени и динамики импульсивности товаров : коэффициент импульсивности марки; сила импульса марки

К теме 3.11

Изучите сущность и особенности продажи товаров по методу «АВС». Определите признаки по которым нужно формулировать группы товаров «А», «В» и «С».

Выделите потенциально «горячие» и «холодные» зоны в торговом зале магазина

Определите границы отделов и размещения товаров адекватно их статусу и роли в мерчандайзинге.

К теме 3.12

Рассмотрите возможность комплексного применения методов импульсивных продаж и АВС. Укажите в каких предприятиях розничной торговли этот метод целесообразно применять.

Изучите особенности применения методов продажи товаров, основанных на применении технологий, в предприятиях розничной торговли разных видов и типов.

Изучите особенности применения технологий мерчандайзинга в мелкооптовой торговле.

К теме 3.13

Выявите показатели анализа эффективности размещения отделов.

Проанализируйте эффективность отделов в магазине, в котором проходите практику.

Выберите наиболее оптимальное размещение в продовольственном магазине отделов: плода и овощи; хлеб; мясная гастрономия; молочные товары; алкогольные и слабоалкогольные напитки. Ответ аргументируйте.

<p>К теме 3.14 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. Сравните мерчандайзинговые типы планировки оборудования в торговом зале («решетка», «петля», «произвольная»). Выявите преимущества и недостатки.</p> <p>К теме 3.15 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. Выявите влияние поведенческих, психофизиологических особенностей посетителя торгового зала. Выявите влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических свойств на мерчандайзинговые подходы к выкладке. 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>К теме 3.16 Проанализируйте влияние мерчандайзинга на эффективность работы: торгового предприятия в целом; товарного отдела. Оцените влияние на эффективность внедрения технологий мерчандайзинга.</p>			
<p>Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</p>		150	
<p>МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</p>		150	
<p>Введение. Предмет цели и задачи МДК</p>	<p>Содержание</p>	2	
	<p>Цели, задачи и предмет МДК 01.03, его значение для подготовки специалистов торговли, порядок изучений МЦС. связь с другими дисциплинами и МДК. Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности- оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненно-</p>		1

	сти и др.) комплексность автоматизации торгово-технологического процесса. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам к функциональному назначению.		
Глава 1 Немеханическое оборудование торговых организаций		8	
Тема 1.1 Мебель для торговых организаций	Содержание	4	
	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
	Практическая работа ПЗ № 1 «Выбор, расчет потребности в торговой мебели»	2	
Тема 1.2 Торговый инвентарь	Содержание	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
Глава 2. Измерительное оборудование		20	
Тема 2.1 Классификация измерительного оборудования	Содержание	2	
	1 Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации.		1

		Меры меры, длины и объема: виды, их назначение эксплуатация, уход за ними.		
Тема 2.2 Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования	Содержание		8	
	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 весоизмерительным оборудованием.		2
	Лабораторные занятия Приобретение умений эксплуатации весов: настольных циферблатных, элестронных и товарных. Выбор весоизмерительного оборудования для торговых организаций. Проверка наличия поверочных клейм.		4	
	Практическая работа ПЗ № 2 «Выбор типа и расчет необходимого количества весов для торговых организаций (по заданию преподавателя)»		4	
Тема 2.3 Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования	Содержание		2	
	1	Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок.		2
Глава 3. Механическое оборудование			5	
Тема 3.1 Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание		2	
	1	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций.		2

Тема 3.2 Измельчительно-режущее оборудование	Содержание		2	
	1	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Опасные зоны и узлы этих машин.		2
Тема 3.3 Подъемно-транспортное оборудование	Содержание		1	
	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. Опасности и риски, возникающие при работе с этим оборудованием. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины, пылесосы и т.п.), краткая характеристика, эксплуатация.		2
Глава 4. Технологическое оборудование			10	
Тема 4.1 Холодильное оборудование	Содержание		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. Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием		2
	Практическая работа ПЗ № 3 Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций.		4	
Тема 4.2 Оборудование для при-	Содержание		2	

готовления и продажи напитков	1	<p>Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций.</p>		2
Тема 4.3 Система защиты товаров	Содержание		2	
	1	<p>Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация.</p> <p>Деактиваторы и магнитные съемники: виды и назначение.</p> <p>Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.</p> <p>Оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т.п.) принтеры для штрих-кодов, назначение, типы, эксплуатация.</p>		1
Глава 5. Контрольно-кассовая техника (ККТ)			25	
Тема 5.1. Классификация ККТ	Содержание		1	
	1	<p>Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Типовые правила эксплуатации ККТ.</p>		1
Тема 5.2. Характеристика распространенных видов ККТ	Содержание		1	
	1	<p>Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика; правила эксплуатации.</p> <p>Кассовые POS - терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.</p> <p>Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торго-</p>		2

		вых организаций ККТ и другой электронной техникой.		
Тема 5.3. Правила эксплуатации ККТ	Содержание		1	
	1	Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККТ к работе. Основные правила работы на ККТ. Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой и документации. Учет кассовых операций.		2
	Лабораторные работы Приобретение умений эксплуатации различных типов контрольно-кассовой техники. Выбор типов контрольно-кассовой техники для оснащения торговых организаций.		20	
Тема 5.4. Организация технического обслуживания торгового оборудования	Содержание		2	
	1	Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования: общее представление. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование: понятие, назначение.		1
Глава 6. Охрана труда			30	
Тема 6.1. Нормативно-правовая база охраны труда	Содержание		2	
	1	Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности. 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. 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). Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты.		2

		Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия.		
		Практическая работа ПЗ № 4 «Изучение федеральных законов в области охраны труда»	4	
Тема 6.2. Обеспечение охраны труда		Содержание	2	
	1	Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда. 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. Административный, общественный контроль за охраной труда.		1
Тема 6.3. Организация охраны труда в организациях		Содержание	2	
	1	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. 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. 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. Требования к их проведению и оформлению.		1 3
Тема 6.4. Производственный травматизм и профессиональные заболевания		Содержание	2	
	1	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.		3

		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.		
Тема 6.5. Условия труда и их влияние на организм человека	Содержание		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.</p> <p>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
Тема 6.6. Вредные производственные факторы	Содержание		2	
	1	<p>Основные понятия: вредный производственный фактор, предельно допустимый уровень вредного производственного фактора.</p> <p>Классификация вредных производственных факторов.</p> <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>		1

Тема 6.7. Электробезопасность	Содержание		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. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования.</p> <p>Оказания первой помощи при поражении человека электрическим током</p>		2
	Практическая работа ПЗ № 6 «Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности и оказание первой помощи при поражении электротоком»		4	
Тема 6.8. Пожарная безопасность	Содержание		2	
	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 пред-</p>		2

	<p>приятия 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>		
	<p>Практическая работа ПЗ № 7 «Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи»</p>	4	
Тема 6.9. Требования безопасности при эксплуатации оборудования	<p>Содержание</p> <p>1 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>	2	
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</p> <p>К теме 1.1 Анализ видов торговой мебели в предприятиях торговли</p> <p>К теме 1.2 Анализ разновидностей и способов использования торгового инвентаря в предприятиях торговли</p> <p>К теме 2.2. Анализ платформенных (товарных) весов в предприятиях торговли. Анализ разных видов электронных весов в предприятиях торговли.</p> <p>К теме 3.1 Анализ видов фасовочно - упаковочного оборудования в предприятии торговли.</p>		50	1

<p>К теме 3.2 Анализ измельчительно-режущего оборудования на предприятии торговли.</p> <p>К теме 3.3 Анализ подъемно-транспортного оборудования в предприятии торговли.</p> <p>К теме 4.1 Анализ типов и видов холодильного оборудования в предприятиях торговли.</p> <p>К теме 4.3. Анализ системы защиты товаров в предприятии торговли.</p> <p>К теме 5.2 Анализ типов и видов ККМ в предприятиях торговли.</p> <p>К теме 5.3 Анализ особенностей устройства и эксплуатации ККМ, применяемых в предприятии торговли.</p> <p>К теме 6.3 Ознакомление с организацией охраны труда на предприятии (в организации).</p> <p>К теме 6.4 Анализ причин травматизма и профессиональных заболеваний.</p> <p>К теме 6.5 Анализ условий труда и их влияния на организм человека.</p> <p>К теме 6.8 Анализ соблюдения правил противопожарной безопасности.</p>		
<p>Учебная практика по ПМ 01 Виды работ Тема 1 Ознакомление с торговой организацией 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.</p> <p>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.</p>	72	

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

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, состояние упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров.

Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов (1).

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.

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.

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.

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.

4.2. Непродовольственный магазин

Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.

Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: распаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения к 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.

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.

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).

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.

Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале.

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.

Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда.

<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.</p> <p>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>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <p>Тема 1. Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации.</p> <p>Инструктаж о прохождении практики (месте, сроках и др.).</p> <p>Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями.</p> <p>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>Тема 2. Установление коммерческих связей.</p> <p>Выявление перечня основных поставщиков организации.</p> <p>Определение характера коммерческих связей с поставщиками.</p> <p>Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты.</p> <p>Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.</p>	<p>36</p>	

Тема 3. Ознакомление с порядком заключений хозяйственных договоров и участие в их составлении.

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.

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.).

Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно-справочные услуги. Ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации.

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.

Ознакомление с порядком заключения договоров на ярмарках, выставках (по возможности). Изучение организации заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги.

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.

Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ.

Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).

Тема 4. Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой (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.

Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.). Участие в сортировке, комплектации и упаковывании товаров.

Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету).

Знакомство с организацией подготовки товаров к отпуску в розничное торговое предприятие.

Тема 7. Изучение состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля

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>Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента» обеспечением надлежащего качества и сохраняемости 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>		
Всего:	588	

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. Отскочная Э.В. Организация и технология торговли: учебное пособие для студ.учреждений СПО/З.В. Отскочная, Ю.А. Наплекова и др.-3-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия»,2013.-192 с.

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 (освоенные профессио- нальные компетенции)	Основные показатели оцен- ки результата	Формы и методы кон- троля 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, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. 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, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. 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, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. 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. Анализ отличительных особенностей торгового предприятия по товарной специализации и типизации	Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю.

		Защита курсового проекта
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Понятие услуги, классификация и характеристика видов услуг в розничной и оптовой торговле. Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли. Составление потребительской консультации на различные виды товаров.	Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Сертификация – основные понятия. Обязательная и добровольная сертификация. Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации. Анализ правильности оформления сертификатов соответствия.	Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Менеджмент: основные понятия, средства и приемы. Понятие и значение делового общения, принципы. Показатели эффективного использования методов, средств и приемов менеджмента. Решение проблемных ситуаций.	Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Характеристика методов и приемов статистика для решения практических задач коммерческой деятельности. Расчет статистических показателей (среднеарифметической и средневзвешенной и других).	Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Основные понятия логистики. Логистические системы и цепи. Показатели эффективности функционирования логистических систем. Закупочная и коммерческая логистика. Построение схемы маршрута доставки товаров в торговую организацию и расчет затрат.	Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю.

		Защита курсового проекта
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, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. 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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии. 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. 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 Самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необ-	Эффективный поиск необходимой информации через различные ис-	Интерпретация результатов

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

		тельной программы
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Компоновка и систематизация материала для выражения своих мыслей. Демонстрация на практике последовательности и грамотности устного и письменного изложения своих мыслей. Аргументация своей точки зрения по конкретному вопросу в рамках профессиональной деятельности.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
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.	Соблюдение регламентов безопасности по защите населения и предотвращению чрезвычайных ситуаций	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также других требований на добровольной основе.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы

