

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
2022 г.

Рассмотрена МК Товароведение и
коммерция
Протокол № 1 от 26.08.2022 г.
Председатель: Е.Ю. Чехова

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по учебной работе
О.Ю. Овчинникова
2022 г.



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

Организация-разработчик: ГБПОУ «Нижегородский Губернский колледж»

Разработчики: Айдова Е.М., преподаватель ГБПОУ НГК

Романова Н.В., преподаватель ГБПОУ НГК

Чехова Е.Ю., преподаватель ГБПОУ НГК

Ширяева А.Н., преподаватель ГБПОУ НГК

Эксперты от работодателя:

ИП Пашин А.Ю.

директор по маркетингу

Н.Е. Балакина

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 4 |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 6 |
| 3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ 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 – 323 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 160 часов;

учебной и производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Организация и управление 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 | 323 | 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, межпредметные 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 | | 22 | |
| Тема 1.1 Содержание коммерческой деятельности | Содержание | 4 | |
| | 1 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям и др. | 2 | 1 |
| | 2 Основные процессы в коммерческой деятельности. Сущность и структура процессов коммерческой деятельности. Коммерческие процессы, их сущность и виды. Технологические процессы, их сущность и виды. Дополнительные коммерческие услуги, их виды | 2 | |
| Тема 1.2 Субъекты коммерческой деятельности | Содержание | 8 | 1 |
| | 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 | 2 | |

| | | | | |
|---|---|--|---|---|
| | | закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов - юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. | | |
| | 2 | Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки. Этические принципы предпринимательства. | 2 | 1 |
| | 3 | Направления государственной поддержки малого бизнеса. | 2 | 2 |
| | Практическая работа ПЗ № 1 «Создание предприятия. Выбор коммерческих процессов» | | 2 | 2 |
| Тема 1.3 Государственное регулирование коммерческой деятельности | Содержание | | 8 | |
| | 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 | 1 |
| | 2 | Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. «ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности» | 2 | 1 |
| | 3 | Лицензирование коммерческой деятельности как элемент государственного регулирования коммерческой деятельности. | 2 | 1 |
| | Практическая работа ПЗ № 2 «Регистрация, получение свидетельства и постановка на учет нового предприятия» | | 2 | 2 |
| Тема 1.4 Коммерческие службы организации | Содержание | | 4 | |

| | | | | |
|---|---|--|-----------|---|
| | 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> | 2 | 1 |
| | Практическая работа ПЗ № 3 «Формирование коммерческих служб предприятия» | | 2 | 2 |
| Глава 2 Технология коммерческой деятельности | | | 68 | |
| Тема 2.1 Виды и инфраструктура коммерческой деятельности | Содержание | | <i>10</i> | |
| | 1 | 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. | 2 | 1 |
| | 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. | 2 | 1 |
| | 3 | Организация продажи товаров на оптовых рынках, в магазинах кеш - энд - керри | 2 | 1 |
| | Практическая работа ПЗ № 4-5 «Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ». | | 4 | 2 |
| Тема 2.2 Организация хозяйственных связей | Содержание | | <i>20</i> | |
| | 1 | Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. | 2 | 1 |

| | | | | |
|--|---|--|----|---|
| | 2 | Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание порядок заключения, внесения изменений, расторжения договоров и контроль за их выполнением. | 2 | 1 |
| | 3 | Главные этапы и критерии выбора поставщика | 2 | 2 |
| | 4 | Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью. Особенности организации и управление коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации | 2 | 2 |
| | 5 | Психология коммерческой этики, деловой этикет. Правила представления и знакомства. Деловые переговоры и деловые письма. | 2 | 1 |
| | 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» ПЗ № 8 «Оформление заявок и заказов» ПЗ № 9 «Контроль за выполнением договорных обязательств» ПЗ № 10 «Оформление деловых писем» | | 10 | 2 |
| Тема 2.3 | Содержание | | 8 | |
| Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности | 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. | 4 | 1 |

| | | | | |
|--|--|--|----|---|
| | Практическая работа ПЗ № 11 «Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций)» ПЗ № 12 «Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов» | | 4 | 2 |
| Тема 2.4 Информационное обеспечение коммерческой деятельности | Содержание | | 10 | |
| | 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. | 2 | 1 |
| | 2 | 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 | 1 |
| | Практическая работа ПЗ № 13 «Основные виды коммерческой информации» ПЗ № 14 «Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление» ПЗ № 15 «Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней» | | 6 | 2 |
| Тема 2.5 Коммерческие риски и успех | Содержание | | 6 | |
| | 1 | Коммерческие 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, | 2 | 1 |

| | | | | |
|--|---|---|----|---|
| | | риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. | | |
| | 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 (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности. | 2 | 2 |
| | Практическая работа ПЗ № 16 «Коммерческие риски» | | 2 | 2 |
| Тема 2.6 Управление товарными запасами | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. | 2 | 1 |
| | Практическая работа ПЗ № 17 «Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач)» | | 2 | 2 |
| Тема 2.7 Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции. | Содержание | | 10 | |
| | 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 | 1 |
| | 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. | 2 | 2 |

| | | | | |
|--|---|---|-------------------|---|
| | | 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. | 2 | 2 |
| | 4 | Организация электронной коммерции. Сущность, значение, основные виды электронной коммерции. Организация работы в интернет-магазинах. | 2 | 2 |
| | Практическая работа ПЗ № 18 «Инновации в коммерции» | | 2 | 2 |
| Глава 3. Внешнеэкономическая деятельность организаций | | | 20 | |
| Тема 3.1 Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления | | | Содержание | 2 |
| | 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 |
| | 2 | Внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие. | | |
| Тема 3.2 Формы и участники внешнеэкономической деятельности | | | Содержание | 4 |
| | 1 | Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции. 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. | 2 | 1 |

| | | | | |
|---|-------------------|---|---|---|
| | | Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно-правовым формам; основные критерии их универсализации. Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. 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. | 2 | |
| Тема 3.3 Состав внешнеторговых операций | Содержание | | 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 | 2 |
| | 2 | Типовая сделка купли – продажи в международной торговле и ее оформление. Этапы подготовки внешнеторговой сделки, их последовательность и содержание. Состав документов в рамках внешнеторговых операций, их группировка и назначение. | | |
| 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. | 2 | 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 | | 6 | |
| | 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 | 1 |

| | | | | |
|---|--|--|-----------|---|
| | 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. | 2 | 2 |
| | Практическая работа ПЗ № 19 «Составление контракта» | | 2 | 2 |
| Тема 3.6 Система государственного регулирования ВЭД | Содержание | | 4 | |
| | 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 | 1 |
| | Практическая работа ПЗ № 20 «Изучение разделов Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности"» | | 2 | 2 |
| 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 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. К теме 1.3 1. Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность. | | | 66 | |

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.
5. Оформление документов в Госстандарт для сертификации продукции.
6. Оформление документов для регистрации предприятия.
7. Ознакомление с содержанием Устава и учредительного договора.

К теме 1.4

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 2.1

1. Изучение дополнительных услуг на предприятиях оптовой торговли.
2. Изучение методов стимулирования продаж.
3. Составление портфеля заказов.

К теме 2.2

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.
6. Изучение форм протокольных встреч.

К теме 2.3

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.

| | | |
|---|--|--|
| <p>4. Выявите порядок подачи транспортных средств и погрузо-разгрузочных работ. Составьте схему последовательности процессов на этом этапе.</p> <p>5. Установите последовательность операций при приемке от транспортных организаций и составьте схему этих операций.</p> <p>6. Изучите понятие, назначение, структуру и содержание маркировки грузов. Выявите и расшифруйте манипуляционные знаки на транспортной маркировке товаров.</p> <p>К теме 2.4</p> <p>1. Изучите основные понятия в области информационного обеспечения и его правовую базу.</p> <p>2. Перечислите и охарактеризуйте информационные процессы, проводимые при осуществлении коммерческой деятельности.</p> <p>3. Выявите информационные ресурсы К.Д. и укажите их назначение требования к ним на основании действующей нормативно - правовой базы.</p> <p>4. Изучите виды товарно-сопроводительных документов и порядок их заполнения.</p> <p>5. Самостоятельно проработайте нормативные документы, обеспечивающие защиту информации и прав субъектов К.Д, в области информационных процессов.</p> <p>6. Изучите понятие, объекты, отличия и защиту государственной и коммерческой тайны.</p> <p>К теме 2.5</p> <p>1. Разработка программы роста успешности предприятия</p> <p>2. Разработка мероприятий по снижению потерь от коммерческих рисков</p> <p>К теме 2.7</p> <p>1. Расчет экономического эффекта от приобретения транспорта по лизингу.</p> <p>2. Поиск сайтов в интернете по продаже товаров через интернет-магазин.</p> <p>3. Оформление реферата «Применение высоких и нанотехнологий в практической жизни».</p> | | |
| <p>Тематика курсовых работ (проектов)</p> <p>1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.</p> <p>2. Организация коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>3. Государственное регулирование коммерческой деятельности.</p> <p>4. Организация работы коммерческих служб.</p> <p>5. Организация складского хозяйства предприятий.</p> <p>6. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий.</p> <p>7. Выставочная деятельность.</p> <p>8. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.</p> <p>9. Виды коммерческой деятельности.</p> <p>10. Организация хозяйственных связей.</p> <p>11. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.</p> <p>12. Биржевая торговля.</p> | | |

| | | | | | |
|--|--|--|--|------------|---|
| 13. Инновационные методы коммерческой деятельности. | | | | | |
| 14. Инфраструктура коммерческой деятельности. | | | | | |
| 15. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. | | | | | |
| 16. Управление коммерческими сделками. | | | | | |
| 17. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. | | | | | |
| 18. Содержание коммерческой деятельности предприятий. | | | | | |
| 19. Средства коммерческой деятельности. | | | | | |
| 20. Организационно-правовые формы предприятий | | | | | |
| 21. Формы партнерских связей в коммерции. | | | | | |
| 22. 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 | | | | 2 | |
| Содержание | | | | | |
| 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 | | | | 10 | |
| Содержание | | | | 2 | |
| 1 | Управление, регулирование и государственный контроль системы торговли в рыночных отношениях | | | | 1 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Тема 1.1. 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 развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями – изготовителями, др. оптовиками: назначение сущность, порядок формирования и регулирования. | | 1 |
| Тема 1.3. Организация розничной торговли | Содержание | 4 | |
| | 1 Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения») 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. Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов. Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Качественные показатели состояния торговой сети. | | 1 |
| | Содержание | 2 | |

| | | | |
|---|---|-----------|---|
| Тема 1.4. Услуги розничной торговой сети | 1 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>Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.)</p> <p>Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Само аттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 55812-2013)</p> | | |
| Глава 2. Технология торговли. | | 38 | |
| | Содержание | 4 | |
| Тема 2.1 Технологическое решение магазинов торговли. | 1 Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические). <p>Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.</p> <p>Планировка торгового зала: Принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина.</p> <p>Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТ Р 5134-2009)</p> <p>Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.</p> | | 1 |
| | 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 | 2 |
| | Содержание | 4 | |

| | | | | |
|---|----------------------------|--|---|---|
| Тема 2.2 Технология товародвижения в розничной торговле | 1 | <p>Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.</p> <p>Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово - технологического процесса.</p> <p>Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.</p> <p>Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения товаров отдельных групп товаров в магазине.</p> <p>Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.</p> | | 1 |
| | Практическая работа | | 4 | 2 |
| | | 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» | | |
| Тема 2.3 Организация и технология торгового обслуживания | Содержание | | 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.</p> <p>Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи товаров: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.</p> <p>Технология расчетов с покупателями, ее специфика.</p> | | 1 |
| | Практическая работа | | 6 | 2 |
| | | 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» | | |
| Тема 2.4 Правила торговли | Содержание | 2 | |
| | 1 Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентированное федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывеске, упаковке, способах подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых услугами. Средства торговой информации: назначение, виды. Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров на которые они выписываются. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регламентирование отношений между клиентами и комиссионером. Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит. Правила работы продовольственных, непродовольственных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно правовая база. Специфика услуг рынков. 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. | | 1 |
| | Практическая работа | 6 | 2 |

| | | | |
|--|--|----|---|
| | <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> | | |
| <p>Тема 2.5 Товарные склады в торговле, их устройство и планировка</p> | <p>Содержание</p> | 2 | |
| | <p>1 Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения складов. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства. 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> | | 1 |
| <p>Тема 2.6 Технология складского товародвижения в торговле</p> | <p>Содержание</p> | 2 | |
| | <p>1 Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса. Организация технологии операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление. Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы и, правила и способы размещения. Штрих - кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации: понятие, назначение, преимущества и недостатки. Технология процессов комплектации товаров и отправка их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.</p> | | 1 |
| <p>Глава 3. Мерчандайзинг в розничной торговле</p> | | 50 | |

| | | | | |
|---|---|--|---|---|
| Тема 3.1 Определение, цели, задачи и принципы мерчендайзинга | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Мерчендайзинг: понятие и сущность. Цели, задачи, объект и субъекты мерчендайзинга. Принципы, функции и методы мерчендайзинга. | | 1 |
| Тема 3.2 История и современное развитие мерчендайзинга | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Происхождение и эволюция мерчендайзинга. Развитие мерчендайзинга на современном этапе | | 1 |
| | 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 | 2 |
| Тема 3.3 Особенности поведения покупателей | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Процесс принятия решения покупателей. Психологические особенности человеческого восприятия. Визуальный мерчендайзинг. | | 1 |
| Тема 3.4. Организация деятельности отдела мерчендайзинга | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Виды организации мерчендайзинга в компании. Функции отдела мерчендайзинга в компании. Основные функции мерчендайзинга в торговой точке. | | 1 |
| Тема 3.5 Понятие и показатели эффективности мерчендайзинга | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Понятие эффективности мерчендайзинга. Показатели эффективности мерчендайзинга. Принципы эффективного мерчендайзинга. Запас. Расположение в торговом зале. Правила представления товара. | | 1 |
| | 2 | ПЗ №12 Концепция мерчендайзинга | | 2 |
| Тема 3.6 Основные элементы атмосферы магазина | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Атмосфера как фактор создания привлекательности образа магазина. Факторы, формирующие атмосферу магазина. Чувственные составляющие атмосферы магазина | | 1 |
| Тема 3.7 Мерчендайзинговый подход к планировке магазина | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Значение рационального распределения торгового зала и правильно гор размещения оборудования, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Основные факторы природной системы человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. Зоны торгового зала: горячая, холодная, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и | | 1 |

| | | | | |
|--|--|---|---|---|
| | | формирование маршрутов движения на основе технологий мерчендайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны». | | |
| | 2 | ПЗ № 13 Исходные идеи и теоретические предпосылки мерчендайзинга | | 2 |
| Тема 3.8. Марчендайзинговый подход к выкладке товаров | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Сущность выкладки и её разновидность. Общие принципы и стандарты выкладки. Изучение влияния принципов выкладки товаров на изменение объемов товарооборота. | | 1 |
| | 2 | Практическая работа ПЗ № 14 «Правила мерчендайзинга» | | 2 |
| Тема 3.9 Внутримагазинная информация и сэмплинг, как инструменты мерчендайзинга | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Сущность, виды и формы сэмплинга, значение сэмплинга в розничной торговле. Понятие, значение и виды POS – материалов. Витринистика, как инструмент визуального мерчендайзинга. | | 1 |
| Тема 3.10 Метод импульсивных покупок | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Поведенческие составляющие метода импульсивных покупок. Классификация товаров на основе потребительского мотива. Формирование секций (отделов) адекватно поведению посетителя торгового зала. Размещение товаров адекватно потребителю мотиву и характеристик состояний поведения при движении по торговому залу. Оценка степени и динамики импульсивности товаров: коэффициент импульсивности марки; сила импульса марки. Применение метода «До и после «при определении доли импульсивных покупок в общем объеме продаж. Факторы, влияющие на импульсивность марки: покупательская способность, потребительские предпочтения, география продаж, стадия жизненного цикла товаров и др. | | 1 |
| | Практическая работа ПЗ № 15 «Изучение метода импульсивных покупок на основе принципов мерчендайзинга. Расчет показателей импульсивных покупок» | | | 2 |
| Тема 3.11 Продажа товаров по «Методу ABC» | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Сущность и особенности продажи товаров по «Методу ABC». Формирование групп товаров «А», «В», и «С» по общим признакам. Вы- | | 1 |

| | | | |
|---|--|--|---|
| | деление «потенциально холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли выполняемой в мерчандайзингом процессе. | | |
| | Практическая работа ПЗ № 16 «Применение в технологиях мерчандайзинга продажи товаров по «Методу ABC»» | | 2 |
| <p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. Организация торговли</p> <p>К введению Изучите цели, задачи предмет учебной дисциплины. Разработайте схему структуры дисциплины. Выявите ее профессиональную значимость и меж предметные связи. Дайте основные понятия в области торговли и укажите ее виды, задачи и функции.</p> <p>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.</p> <p>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</p> <p>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.</p> | 38 | | |

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 торгово – 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 соблюдать 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. Решите 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 обеспечении 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.

Проанализируйте влияние мерчандайзинга на эффективность работы: торгового предприятия в целом; товарного отдела.

Оцените влияние на эффективность внедрения технологий мерчандайзинга.

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 зала на зоны по посещаемости посетителей. 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. 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. 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. Дайте понятие «Выкладка товаров» в торговом зале магазина и укажите ее назначение. Рассмотрите основные принципы и правила выкладки товаров. Изучите особенности выкладки с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала.

| | | | |
|---|---|------------|---|
| <p>Выявите влияние поведенческих, психофизиологических особенностей посетителя торгового зала. Выявите влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических свойств на мерчандайзинговые подходы к выкладке.</p> <p>Установите влияние функциональных, эргономических и эстетических свойств товаров и оборудования на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали. Разработайте план – карту для прилавков в зависимости от их конфигурации и размеров. Выявите влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей.</p> <p>Разработайте планы выкладки кондитерских изделий.</p> <p>К теме 3.9</p> <p>Сравните и традиционную и маркетинговую классификацию товаров. Изучите требования к маркетинговой классификации товаров.</p> <p>Составьте схему «Мерчандайзинговая классификация товаров». Сравните традиционную и мерчандайзинговую классификацию розничных торговых предприятий.</p> <p>К теме 3.10</p> <p>Оценка степени и динамики импульсивности товаров: коэффициент импульсивности марки; сила импульса марки</p> <p>К теме 3.11</p> <p>Изучите сущность и особенности продажи товаров по методу «АВС». Определите признаки, по которым нужно формулировать группы товаров «А», «В» и «С».</p> <p>Выделите потенциально «горячие» и «холодные» зоны в торговом зале магазина</p> <p>Определите границы отделов и размещения товаров адекватно их статусу и роли в мерчандайзинге.</p> <p>Рассмотрите возможность комплексного применения методов импульсивных продаж и АВС. Укажите в каких предприятиях розничной торговли этот метод целесообразно применять.</p> <p>Изучите особенности применения методов продажи товаров, основанных на применении технологий, в предприятиях розничной торговли разных видов и типов.</p> <p>Изучите особенности применения технологий мерчандайзинга в мелкооптовой торговле.</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</p> | <p>Содержание</p> | 2 | |
| | <p>Цели, задачи и предмет МДК 01.03, его значение для</p> | | 1 |

| | | | | | |
|---|---|-----------|---|--|---|
| задачи МДК | <p>подготовки специалистов торговли, порядок изучений МДК, связь с другими дисциплинами и МДК.</p> <p>Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности- оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненности и др.) комплексность автоматизации торгово-технологического процесса.</p> <p>Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономия трудовых и материальных затрат.</p> <p>Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам к функциональному назначению.</p> | | | | |
| Глава 1 Немеханическое оборудование торговых организаций | | 8 | | | |
| Тема 1.1 Мебель для торговых организаций | Содержание | 2 | | | |
| | <table border="1"> <tr> <td data-bbox="633 699 678 946">1</td> <td data-bbox="678 699 1626 946">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.</td> </tr> </table> | 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 |
| 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. | | | | |
| | <p>Практическая работа ПЗ № 1 «Выбор, расчет потребности в торговой мебели»</p> | 4 | | | |
| Тема 1.2 Торговый инвентарь | Содержание | 2 | 2 | | |
| | <table border="1"> <tr> <td data-bbox="633 1225 678 1217">1</td> <td data-bbox="678 1225 1626 1217">Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций</td> </tr> </table> | 1 | | Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций | |
| 1 | Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций | | | | |
| Глава 2. Измерительное оборудование | | 20 | | | |
| Тема 2.1 Классификация измерительного оборудования | Содержание | 2 | | | |
| | <table border="1"> <tr> <td data-bbox="633 1377 678 1439">1</td> <td data-bbox="678 1377 1626 1439">Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования,</td> </tr> </table> | 1 | Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, | | 1 |
| 1 | Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, | | | | |

| | | | | |
|--|--|---|----------|---|
| | | предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними. | | |
| Тема 2.2 Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования | Содержание | | 4 | |
| | 1 | Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные и платформенные (товарные) весы: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весо-измерительным оборудованием. | | 2 |
| | Практическая работа ПЗ № 2 Приобретение умений эксплуатации весов: электронных ПЗ № 3 Изучение устройства и принципов работы весов товарных | | 4 4 | |
| | Практическая работа ПЗ № 4 «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 весо-измерительного оборудования: назначение, порядок. | | 2 |
| Глава 3. Механическое оборудование | | | 8 | |
| Тема 3.1 Фасовочно-упаковочное оборудование | Содержание | | 2 | |
| | 1 | Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. | | 2 |

| | | | | |
|---|-------------------|--|-----------|---|
| | | Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций. | | |
| 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 | | 4 | |
| | 1 | Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации. 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. Холодильное и охранное 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 № 5 Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций. | 4 | |
| Тема 4.2 Оборудование для приготовления и продажи напитков | Содержание | 2 | |
| | 1 Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций. | | 2 |
| Тема 4.3 Система защиты товаров | Содержание | 2 | |
| | 1 Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций. Оборудование для штрих - кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т.п.) принтеры для штрих-кодов, назначение, типы, эксплуатация. | | 1 |
| Глава 5. Контрольно-кассовая техника (ККТ) | | 22 | |
| Тема 5.1. Классификация ККТ | Содержание | 2 | |
| | 1 Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Типовые правила эксплуатации ККТ. | | 1 |
| Тема 5.2. Характеристика распространенных видов ККТ | Содержание | 2 | |
| | 1 Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика; правила эксплуатации. Кассовые POS – терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. | | 2 |

| | | | | |
|---|--|---|-------------|---|
| | | Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККТ и другой электронной техникой. Практическая работа ПЗ № 6 Изучение устройства ККМ ЭКР 3102-Ф (Микро-103Ф) ПЗ № 7 Изучение устройства POS-терминала | 2 4 | |
| Тема 5.3. Правила эксплуатации ККТ | Содержание | | 2 | |
| | 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 документации. Учет кассовых операций. | | 2 |
| | Практическая работа ПЗ № 8 Изучение правил эксплуатации ЭКР 312Ф ПЗ № 9 Изучение правил эксплуатации POS терминала ПЗ № 10 Документальное оформление кассовых операций | | 2 2 4 | |
| 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. | | 2 |

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

| | | | | |
|---|-------------------|---|---|---|
| Тема 6.4. Производственный травматизм и профессиональные заболевания | Содержание | | 2 | |
| | 1 | <p>Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.). при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний.</p> <p>Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок расследования, документального оформления и учета несчастных случаев в организациях. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника в связи с несчастным случаем.</p> | | 3 |
| 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. 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> | | 1 |

| | | | | |
|--------------------------------------|--|---|---|---|
| | | <p>Краткая характеристика отдельных видов вредных производственных факторов (шум, вибрация, электромагнитные излучения), их влияние на организм человека, требования санитарных правил и норм.</p> <p>Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальный и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды.</p> <p>Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению.</p> <p>Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли</p> | | |
| 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 | | 2 | |
| | ПЗ № 11 «Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности | | | |
| | ПЗ № 12 «Оказание первой помощи при поражении электротоком» | | 2 | |
| | Содержание | | 2 | |

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

| | | | |
|--|---|----|--|
| | ПЗ № 14 «Овладение приемами эксплуатации средств тушения пожаров пожарной сигнализации и связи» | | |
| <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> <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> | | 50 | |
| <p>Учебная практика по ПМ 01</p> <p>Виды работ</p> <p>Тема 1 Ознакомление с торговой организацией</p> | | 72 | |

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

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

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

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

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

Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира).

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

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

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

Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству

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

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

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

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

4.1. Продовольственный магазин

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: разупаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения выкладки в торговом зале разных групп товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Оценка соответствия правил подготовки товаров однородных групп к продаже требованиям нормативных документов.

Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии, Подготовка торгового зала магазина к работе.

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

Тема 1. Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации.

Инструктаж о прохождении практики (месте, сроках и др.).

Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями.

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.

Тема 2. Установление коммерческих связей.

Выявление перечня основных поставщиков организации.

Определение характера коммерческих связей с поставщиками.

Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты.

Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.

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.

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

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- шкафы для комплексного методического обеспечения;
- доска, стенд;
- многофункциональный комплекс преподавателя;
- наглядные пособия (таблицы, стенды).

Технические средства обучения:

- информационно-коммуникативные средства;
- экранно-звуковые пособия;
- библиотечный фонд;
- кассовые аппараты («Микро-103Ф», «ЭКР 3102Ф», «POS-терминал»),
- весы настольные (циферблатные, электронные),

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную и учебную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативно-правовые документы

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

Основные источники

1. *Башаримова, С. И.* Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

2. *Боброва, О. С.* Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/470467>
3. *Бочкарева, Н. А.* Техническое оснащение и организация рабочего места : учебник для СПО / Н. А. Бочкарева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 387 с. — ISBN 978-5-4488-0827-2, 978-5-4497-0503-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94723>
4. *Бочкарева, Н. А.* Техническое оснащение организаций общественного питания и охрана труда : учебник для СПО / Н. А. Бочкарева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 301 с. — ISBN 978-5-4488-0829-6, 978-5-4497-0505-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94724>
5. *Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/474772>
6. *Грибанова, И. В.* Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>
7. *Морозов, Г. Б.* Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/472980>

Дополнительные источники

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

изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 695 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11553-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/475758>

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

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

Интернет-ресурсы

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

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

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

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

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

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Логистика», «Экономика организаций», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельностью».

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

Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.

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

| Результаты (освоенные профессио- нальные компетенции) | Основные показатели оценки 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 | Понятие услуги, классификация и характеристика видов услуг в розничной и оптовой | Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, |

| | | |
|--|--|---|
| <p>оптовой и розничной торговли.</p> | <p>торговле. Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли. Составление потребительской консультации на различные виды товаров.</p> | <p>Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p> | <p>Сертификация – основные понятия. Обязательная и добровольная сертификация. Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации. Анализ правильности оформления сертификатов соответствия.</p> | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p> | <p>Менеджмент: основные понятия, средства и приемы. Понятие и значение делового общения, принципы. Показатели эффективного использования методов, средств и приемов менеджмента. Решение проблемных ситуаций.</p> | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> | <p>Характеристика методов и приемов статистика для решения практических задач коммерческой деятельности. Расчет статистических показателей (среднеарифметической и средневзвешенной и других).</p> | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> | <p>Основные понятия логистики. Логистические системы и цепи. Показатели эффективности функционирования логистических систем. Закупочная и коммерческая логистика. Построение схемы маршрута доставки товаров в торговую организацию и расчет затрат.</p> | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике, экзамен по междисциплинарным курсам. Экзамен по профессиональному модулю. Защита курсового проекта</p> |
| <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p> | <p>Виды и значение торгово-технологического оборудования. Алгоритм и техника безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудо-</p> | <p>Текущий контроль в форме опроса, защиты практических занятий, Зачет по производственной практике,</p> |

| | | |
|--|---|--|
| | дования. Установка весов в горизонтальное положение по уровню. Взвешивание товаров. Тарокомпенсация. Расчет с покупателями с помощью ККМ. | 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, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | Эффективный поиск необходимой информации через различные источники, включая электронные. | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | Работа на компьютерах, использование специальных программ | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения |

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

| | | |
|--|---|---|
| <p>тельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p> | | <p>чающегося в процессе освоения образовательной программы</p> |
| <p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p> | <p>Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также других требований на добровольной основе.</p> | <p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p> |

