

Профессиональное образовательное частное учреждение
«Чебоксарский кооперативный техникум» Чувашпотребсоюза

УТВЕРЖДЕНА
приказом директора
Чебоксарского кооперативного
техникума Чувашпотребсоюза
от 09.06.2023 № 203 -пд

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2023 г.

Одобрено
на заседании цикловой (предметной)
комиссии
сервисных дисциплин

Разработана на основе ФГОС по
специальности 38.02. 04 Коммерция (по
отраслям), утвержденного приказом
Министерства образования и науки от 15 мая
2014 г. N 539, Приказа Министерства труда и
социальной защиты РФ от 4 августа 2014 г. N
535н

"Об утверждении профессионального
стандарта "Специалист по продвижению и
распространению продукции средств массовой
информации", Приказа Министерства труда и
социальной защиты РФ от 5 октября 2015 г. N
687н "Об утверждении профессионального
стандарта "Менеджер по продажам
информационно-коммуникационных систем",
Приказ Министерства труда и социальной
защиты РФ от 9 октября 2014 г. N 678н
"Об утверждении профессионального
стандарта "Специалист по продажам в
автомобилестроении"

Зам. директора по УМР
И.В.Ерохина

Разработчики:
Симукова М. А., преподаватель сервисных дисциплин

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	25

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ от 4 августа 2014 г. N 535н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по продвижению и распространению продукции средств массовой информации", Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ от 5 октября 2015 г. N 687н "Об утверждении профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем", Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 октября 2014 г. N 678н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по продажам в автомобилестроении" в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью*

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, 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.

и соответствующих общих компетенций (ОК):

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения профессионального 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 нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
- *применять техники продаж;*
- *оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации.*

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.
- *техники продаж;*
- *основные приемы техники активных продаж;*
- *методику проведения презентаций.*

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего -399часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 327 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 218 часов (в том числе практические занятия – 112 часов, курсовая работа – 20 часов),

самостоятельной работы обучающегося - 87 часов;

консультации-22 часа;

производственной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: *Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью*, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания

	необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Консультации, 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	
ПК 1.6, ПК 1.7	Раздел 1. Основы коммерческой деятельностью	30	18	10		10		2	-	
ПК 1.1, ПК 1.8, ПК 1.9	Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	84	58	28	10	20	20	6	-	
ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5	Раздел 3 Организация и технология оптовой торговли	34	20	10		10		4	-	
ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5	Раздел 4 Организация и технология розничной торговли	80	56	28	10	20		4	-	
ПК 1.10	Раздел 5. Охрана труда	32	20	12		10		2	-	
ПК 1.10	Раздел 6. Техническое оснащение торговых организаций	67	46	24		17		4	-	
ПК 1.1-ПК 1.10	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72								72
	Всего:	399	218	112	20	87	-	22	72	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности		
<i>Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала	
	1. Содержание коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности. Понятие эластичности и его применение в коммерческой деятельности.	2
	2. Практическое занятие №1 Решение ситуаций по определению эластичности спроса	2
	Самостоятельная работа №1 Подбор статьи из СМИ о содержании коммерческой деятельности	3
<i>Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала	
	3. Инфраструктура оптовой торговли. Инфраструктура розничной торговли. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Некоммерческие организации и их деятельность в экономике. Учредительные документы коммерческих организаций и их содержание	2
	Самостоятельная работа №2 Составление классификационной таблицы с характеристикой организационно-правовым форм субъектов коммерческой деятельности	3
<i>Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала	
	4. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказание связанных с этим услуг. Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли. Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности	2
	5. Практическое занятие №2 Изучение закона РФ «О защите прав потребителей». Решение ситуаций	2
	6. Практическое занятие №3. Решение ситуаций по применению нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности	2
	7. Практическое занятие №4 Подготовка документов и подача заявки на сертификацию	2
	Самостоятельная работа №3 Формирование комплекта нормативных документов по добровольной сертификации услуг торговли	4
<i>Тема 1.4.</i>	Содержание учебного материала	

<i>Коммерческие службы организации</i>	8. Цели, задачи и структура коммерческой службы. Должностные обязанности работников коммерческой службы. Этические принципы коммерсанта.	2	
	9. Практическое занятие №5 Составление квалификационной характеристики менеджера по продажам	2	
Консультации		2	
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности			
<i>Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала		
	10. Основные виды коммерческой информации и их характеристика. Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Нормативно-правовое регулирование коммерческой тайны	2	
	11. Маркировка товаров. Товарные знаки: назначение, виды, регистрация, правовая охрана	2	
	12. Практическое занятие №6 Оформление товарно-сопроводительных документов	2	
	13. Практическое занятие №7 Расшифровка маркировки и информационных знаков	2	
<i>Тема 2.2. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения</i>	Самостоятельная работа №4 Оформление товарно-сопроводительных документов	2	
	Содержание учебного материала		
	14. Технологический цикл товародвижения: составляющие элементы и этапы. Факторы, влияющие на процесс товародвижения. Формы товародвижения, характеристика и применение. Этапы коммерческой деятельности	2	
	<i>Тема 2.3. Организация хозяйственных связей в торговле</i>	Содержание учебного материала	
		15. Сущность хозяйственных связей, их значение для коммерческой деятельности. Нормативное регулирование хозяйственных связей. Гражданско-правовые (хозяйственные) договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Договор поставки, значение и содержание	2
16. Практическое занятие №8 Анализ договора поставки и составление протокола разногласий		2	
17. Практическое занятие №9 <i>Составление договора поставки и протокола разногласий</i>		2	
Самостоятельная работа №5 Подготовка сообщения о проблемах и перспективах развития коммерческого предпринимательства в стране		2	
<i>Тема 2.4. Коммерческая работа по оптовым</i>	Самостоятельная работа №6 Изучение статей Гражданского кодекса РФ по организации хозяйственных связей	2	
	Содержание учебного материала		

<i>закупкам</i>	18.Сущность закупочной работы. Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. Источники закупки товаров. Выбор оптимального поставщика. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках, на товарных биржах.	2
	19.Практическое занятие №10 Расчет рейтинга поставщика	2
	20.Практическое занятие №11 Определение потребности в товарных ресурсах с использованием основных методов и приемов статистики	2
<i>Тема 2.5. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала	
	21. Назначение и характеристика основных видов транспорта. Нормативные документы по регулированию разных видов транспорта. Договоры перевозки грузов. Технология товароснабжения с применением тары - оборудования	2
	22. Практическое занятие №12. Решение ситуаций по применению «Правил исчисления сроков доставки грузов ж/д транспортом»	2
	23. Практическое занятие №13 Решение ситуаций по расчету потребности в таре – оборудование	2
	Самостоятельная работа №7 Изучение статей Устава железнодорожного транспорта	2
<i>Тема 2.6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами и потоками</i>	Содержание учебного материала	
	24. Ассортимент и его роль в коммерческой деятельности. Основные принципы формирования ассортимента в коммерческом предприятии	2
	25. Товарные запасы. Нормирование товарных запасов, определение их оптимального размера	2
	26. Практическое занятие №14 Решение ситуаций по расчету показателей ассортимента товаров	2
	27.Практическое занятие №15. Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов	2
	28.Практическое занятие №16. Решение ситуаций по применению логистических систем	2
	Самостоятельная работа №8 Составление ассортиментной матрицы для магазина «Продукты», следующих групп: безалкогольные напитки, кондитерские изделия	6
	Самостоятельная работа №9 Разработка мероприятий по рациональному управлению товарным запасам в магазине «Обувь»	4
<i>Тема 2.7. Инновации в коммерческой деятельности</i>	Содержание учебного материала	
	29. Сущность и виды франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга. Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена	2
	30.Практическое занятие №17. Изучение правовых актов по инновационным формам сотрудничества	2
	31. Практическое занятие №18 Составление лизингового соглашения	2

	Самостоятельная работа №10 Подготовка доклада «История и экономические основы развития франчайзинга»	2
Тема 2.8. Предпринимательские риски и успех	Содержание учебного материала	
	32. Понятие риска в коммерческой деятельности. Банкротство: понятие, причины, правовая база. Эффективность коммерческой деятельности, показатели оценки эффективности.	2
	33. Практическое занятие №19 Расчет эффективности коммерческой деятельности предприятия с использованием основных методов и приемов статистики.	2
Консультации		6
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)		10
Итого по МДК.01.01.		114
МДК 01.02. Организация торговли		
Раздел 3. Организация и технология оптовой торговли		
Тема 3.1. Материально- техническая база оптовой торговли	Содержание учебного материала	
	1. Роль и место оптовой торговли в цикле товародвижения. Виды и типы оптовых организаций	2
	2. Назначение складов, их классификация. Виды складских помещений, планировка складов. Техничко-экономические показатели работы склада	2
	3. Практическое занятие №1 Решение ситуаций по расчету показателей использования складских помещений	2
	4. Практическое занятие №2 Определение потребности в складской площади и емкости склада	2
	Самостоятельная работа №11 Подготовка сообщения (доклад) о проблемах и перспективах развития оптовой торговли в стране.	2
	Самостоятельная работа №12 Составление схемы классификации оптовых организаций и оптовых складов.	2
	Тема 3.2. Организация и технология складских операций	Содержание учебного материала
5. Структура складского технологического процесса, его составные элементы и принципы организации. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные	2	
6. Организация приемки товаров на складе	2	
7. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Организация и технология отпуска товаров со склада	2	
8. Практическое занятие №3 Решение ситуаций по приемке товаров по количеству в оптовых организациях	2	
9. Практическое занятие №4 Решение ситуаций по приемке товаров по качеству в оптовых организациях	2	
10. Практическое занятие №5 Решение ситуаций по размещению на хранение и отпуску товаров со склада	2	
Самостоятельная работа №13 Составление алгоритма приемки товаров от различных органов транспорта	2	
Самостоятельная работа №14 Разработка оптимального режима и условий хранения отдельных групп товаров на складе	2	

	Самостоятельная работа №15 Составление алгоритма отпуска товаров со склада при разных формах оптового обслуживания	2
Консультации		4
Раздел 4. Организация и технология розничной торговли		
Тема 4.1. Технология товароснабжения розничных торговых организаций	Содержание учебного материала	
	11. Тара и упаковка в системе товародвижения	2
	12. Сущность и принципы товароснабжения розничной сети, и процессы товародвижения	2
	13. Источники и формы товароснабжения розничной торговой сети и условия их применения. Методы товароснабжения	2
	14. Практическое занятие №6 Изучение видов тары и упаковки	2
	15. Практическое занятие №7 Решение ситуации по расчету размера партий и частоты завоза товаров	2
	16. Практическое занятие №8 Разработка графиков, маршрутов завоза товаров	2
	Самостоятельная работа №16 Составление технологических схем товародвижения с использованием тары-оборудования и многооборотной тары.	4
Тема 4.2. Инфраструктура розничной торговой сети	Содержание учебного материала	
	17. Виды розничной торговой сети и их роль в обслуживании населения. Специализация и классификация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Современные типы магазина. Лицензирование розничной торговли. Контроль за работой торговых организаций	2
	18. Практическое занятие №9 Изучение ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли»	2
	19. Практическое занятие №10 Определение вида и типа организаций розничной торговли	2
	20. Практическое занятие №11 Работа с нормативными документами, регламентирующими деятельность торговых организаций	2
	Самостоятельная работа №17 Составить схемы классификации розничной торговой сети.	2
	Самостоятельная работа №18 Составить таблицу классификации типов современных магазинов.	2
Тема 4.3. Требования к размещению и устройству магазинов	Содержание учебного материала	
	21. Классификация торговых зданий и требования, предъявляемые к ним. Принципы размещения розничных торговых предприятий. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь. Технологические планировки торгового зала магазина, их виды и характеристика. Техничко-экономические показатели эффективности использования торговой площади магазина	2
	22. Практическое занятие №12 Расчет показателей эффективности использования торговой площади учебного магазина техникум	2
	23. Практическое занятие №13 Анализ эффективности использования площади торгового зала учебного магазина ЧКТ	2
Тема 4.4. Организация	Содержание учебного материала	

<i>технологического процесса в розничном торговом предприятии</i>	24.Содержание технологического процесса в магазине. Организация приемки товаров в магазине. Организация и технология хранения товаров в магазине. Организация и технология подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Правила мерчендайзинга.	2
	25.Практическое занятие №14 Решение торговых ситуаций по приемке товаров в магазине	2
	26.Практическое занятие №15 Анализ правильности документального оформления приемки товаров	2
	27.Практическое занятие №16 Выкладка товаров в торговом зале учебного магазина ЧКТ	2
Тема 4.5. Организация торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли	Содержание учебного материала	
	28.Методы продажи товаров, их характеристика. Основные элементы процесса торгового обслуживания. Понятие и содержание культуры торговли.	2
	29.Правила торговли Услуги розничной торговли	2
	30.Внемагазинные и активные формы продажи товаров, их характеристика. <i>Основные приемы техники активных продаж. Техники продаж.</i> Методы стимулирования продажи товаров. <i>Методика проведения презентаций</i>	2
	31. Практическое занятие №17 <i>Организация продажи товаров с применением техники продажи методом презентации</i>	2
	32.Практическое занятие №18 Изучение «Правил продажи отдельных видов товаров». Решение ситуаций	2
	33.Практическое занятие №19 Решение ситуаций по оказанию услуги розничной торговли по соблюдению действующего законодательства и санитарно-эпидемиологических требований	2
	Самостоятельная работа №19 Подготовить доклад (сообщение) о качестве обслуживания, о необходимости удовлетворения потребностей клиентов для повышения конкурентоспособности организации	3
	Самостоятельная работа №20 Подготовить сообщения о соблюдении розничными организациями требований Закона РФ «О защите прав потребителей».	3
	Самостоятельная работа №21 Изучить правила комиссионной торговли	2
	Самостоятельная работа №22 Изучить Правила торговли в части требований к работе мелкорозничной торговой сети.	2
	Самостоятельная работа №23 Подобрать статьи из СМИ о работе торговых организаций Чувашской Республики	2
Консультации		4
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)		10
Тематика курсовых работ (проектов)		
1. Понятие и составные элементы коммерческой деятельности предприятия		
2. Государственное регулирование коммерческой деятельности		
3. Рынок: его элементы и характеристика.		

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none">4. Спрос и факторы на него влияющие.5. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия6. Организация кооперативной торговли сельскохозяйственными продуктами (на примере потребительского общества)7. Организация коммерческой работы предприятия торговли8. Организация работы коммерческих служб9. Защита прав потребителей10. Организация приемки товаров по количеству в оптовом торговом предприятии11. Организация приемки товаров по количеству в розничном торговом предприятии12. Организация приемки товаров по качеству в оптовом торговом предприятии13. Организация приемки товаров по качеству в розничном торговом предприятии14. Организация хозяйственных связей торгового предприятия с поставщиками товаров15. Устройство и планировка товарных складов16. Организация и технология складских операций17. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности18. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети потребительской кооперации19. Устройство и технологические планировки современных магазинов20. Внемагазинные формы торговли.21. Роль товарных знаков в коммерческой работе22. Коммерческая тайна и способы ее защиты23. Правила торговли и их соблюдение в торговом предприятии24. Договор поставки и его значение в коммерческой деятельности25. Содержание процедуры заключения хозяйственного договора26. Организация и технология закупок товаров на оптовых ярмарках27. Формирование ассортимента товаров в магазине28. Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети29. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров30. Роль тары - оборудования в розничной торговле31. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров32. Организационно-правовые формы организаций33. Управление товарными запасами на предприятии34. Организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли35. Организация торгово-технологического процесса на предприятии оптовой торговли36. Методы стимулирования продажи товаров в розничном предприятии37. Дополнительные услуги в розничной торговле38. История возникновения бирж39. Особенности аукционной торговли40. Организация продажи на основе франчайзинга41. Факторинг как метод возврата средств42. Организация фирменной торговли43. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия44. Организация выбора поставщика товаров .45. Мелкорозничная торговая сеть | |
|--|--|

46. Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.		
47. Выкладка товаров и ее значение в розничной торговле		
48. Этикет предпринимателя-коммерсанта		
49. Организация рекламы на торговом предприятии		
50. Культура торговли и основные направления ее развития.		
51. Организация ярмарочной торговли		
52. Место мерчандайзинга в организации продажи товаров		
Коммерческие риски на предприятиях кооперативной торговли		
Итого по МДК.01.02		114
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		
Раздел 5. Охрана труда		
Тема 5.1. <i>Организационные и правовые нормы охраны труда</i>	Содержание учебного материала	
	1.Нормативно-правовая база охраны труда: акты и нормативные документы по охране труда. Система стандартов по технике безопасности. Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственный, административный, общественный контроль за охраной труда. Служба охраны труда в организациях. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда.	2
	2.Практическое занятие №1 Решение ситуаций по применению нормативно-правовых актов в области охраны труда	2
	3.Практическое занятие №2 Организация проведения и оформления инструктажа по охране труда	2
	Самостоятельная работа №24 Составить перечень нормативной документации по правовой базе охраны труда для магазина	2
	Самостоятельная работа №25 Составить презентацию по теме « Организация охраны труда на предприятиях торговли»	3
Тема 5.2. <i>Производственный травматизм и профессиональные заболевания.</i>	Содержание учебного материала	
	4.Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятия, причины возникновения. Первая помощь при травмах. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация, порядок расследования, оформления и учета. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника.	2
	5.Практическое занятие №3 Решение ситуаций по организации расследования несчастных случаев на производстве	2
	6.Практическое занятие №4 Оказание первой помощи пострадавшим при травмах	2
Тема 5.3. <i>Электробезопасность</i>	Содержание учебного материала	
	7.Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Классификация помещений по степени электробезопасности. Технические средства защиты от поражения электрическим током. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.	2
	8.Практическое занятие №5 Решение ситуаций по анализу соблюдения правил электробезопасности в организации	2
	Самостоятельная работа №26 Составить схему классификации помещений торговых организаций по степени электроопасности	2

Тема 5.4. Пожарная безопасность	Содержание учебного материала	
	9.Пожарная безопасность: понятие, правовая основа. Основные причины пожаров в зданиях и производственных сооружениях. Правила пожарной безопасности в РФ. Противопожарной инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок проведения и оформления. Средства тушения пожара.	2
	10.Практическое занятие №6 Изучение устройства и овладение приемами эксплуатации средствами тушения пожаров.	2
	Самостоятельная работа №27 Подготовить реферат по теме «Средства пожаротушения и пожарной сигнализации»	3
Консультации		2
Раздел 6. Техническое оснащение торговых организаций		
Тема 6. 1. Мебель для торговых организаций	Содержание учебного материала	
	11.Мебель для торговых организаций, её значение и классификация. Требования, предъявляемые к мебели. Типизация и унификация мебели. Мебель торговых залов: её типы, особенности устройства, назначение и применение. Выбор и расчёт потребности в торговой мебели	2
	12.Практическое занятие №7 Выбор и расчёт потребности в торговой мебели	2
	Самостоятельная работа №28 Составить схему классификации торговой мебели	2
Тема 6.2. Измерительное оборудование	Содержание учебного материала	
	13.Измерительное оборудование: понятие, назначение. Весы: назначение, классификация и индексация. Требования, предъявляемые к весам. Весы электронные: виды устройство, порядок подготовки к работе, их преимущества. Правила эксплуатации с учетом максимальных функциональных возможностей (программирование цен, суммирование стоимости покупок).	2
	14.Техника безопасности при эксплуатации весоизмерительного оборудования. Выбор типов весов. Нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием. Государственный контроль за измерительным оборудованием.	2
	15.Практическое занятие №8 Эксплуатация весов различных типов и видов на рабочем месте.	2
	16.Практическое занятие №9 Упражнения по взвешиванию на весах различных типов и видов в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.	2
	17.Практическое занятие №10 Выбор типов весов для организации и определение потребности в них.	2
	Самостоятельная работа №29 Составить схему классификации измерительного оборудования	2
	Тема 6.3. Контрольно-	Содержание учебного материала

<i>кассовое оборудование</i>	18.Автоматизация расчетно-кассовых операций. Контрольно-кассовое оборудование: понятие, назначение и классификация. Государственный реестр ККМ. Требования, предъявляемые к контрольно-кассовому оборудованию. Порядок регистрации контрольно-кассового оборудования в налоговой инспекции	2
	19.Общие принципы устройства контрольно-кассовых машин, их электроника. Виды ККМ, их отличительные особенности. Фискальная память контрольно-кассовой машины и технические требования к ней. Контрольно-кассовой машины: подготовка к работе, порядок обслуживания покупателей, заключительные функции работы контролера-кассира. POS - терминал, его назначение, преимущество, основные характеристики, порядок эксплуатации	2
	20. Правила заполнения кассовой документации (книги кассира-операциониста, справки о денежной выручке). Правила ухода за контрольно-кассовым оборудованием и техника безопасности при его эксплуатации. Автоматизация расчетно-кассовых операций.	2
	21.Практическое занятие №11 Выполнение подготовительной работы на контрольно - кассовой машине.	2
	22.Практическое занятие 12 Освоение последовательности выполнения и содержания операций работы на контрольно-кассовых машинах.	2
	23.Практическое занятие №13 Заполнение книги кассира-операциониста и определение результатов работы кассира - операциониста за смену.	2
	24.Практическое занятие №14 Оформление актов о возврате денежных сумм покупателям по неиспользованным кассовым чекам.	2
	25.Практическое занятие №15 Работа на кассовом POS – терминале	2
	26.Практическое занятие №16 Выбор контрольно-кассового оборудования и расчет потребности в нем.	2
	Самостоятельная работа №30 Оформить презентацию по новым видам ККТ	3
	Самостоятельная работа №31 Составить схему последовательности операция работы на ККТ	2
<i>Тема 6.4. Механическое оборудование</i>	Содержание учебного материала	
	27.Механическое оборудование в торговле, его значение и классификация. Подъемно-транспортное оборудование: понятие, назначение, техническая характеристика и требования, предъявляемые к нему	2
	28.Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, техническая характеристика и требования, предъявляемые к нему. Измельчительно-режущее оборудование: понятие, назначение, техническая характеристика и требования, предъявляемые к нему. Правила эксплуатации механического оборудования и техника безопасности.	2
	29.Практическое занятие №17 Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем	2
	Самостоятельная работа №32 Составить схему классификации подъемно-транспортного оборудования	2
	Самостоятельная работа №33 Составить презентацию по теме «Фасовочно-упаковочное оборудование»	2
<i>Тема 6.5. Холодильное</i>	Содержание учебного материала	

<i>оборудование</i>	30.Значение холода в торговле и создание непрерывной холодильной цепи.Торговое холодильное оборудование, его классификация и индексация.	2
	31.Техническая характеристика различных видов холодильного оборудования (прилавки, витрины, камеры, шкафы, прилавки-витрины).Правила эксплуатации холодильного оборудования и техника безопасности.	2
	32.Практическое занятие №18 Анализ эксплуатации холодильного оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда	2
	Самостоятельная работа №34 Составить схему классификации торгового холодильного оборудования	2
Тема 6.6. Система защиты товаров	Содержание учебного материала	
	33.Система защиты товаров в торговых организациях: назначении классификация. Способы охраны товаров: радиоэлектронные системы сигнализации, системы сигнализации- оповещения, системы слежения (видеокамеры). Противокражное оборудование, его характеристика. Оборудование для штрихкодовых технологий: сканеры, принтеры для штрих кодов, их назначение, типы, правила эксплуатации.	2
	Самостоятельная работа №35 Составить схему классификации по системе защите товаров в торговых организациях	2
Консультации		4
Итого по МДК.01.03.		99
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю		72
Виды работ: 1. Определение вида и типа организации. 2. Составление организационно-экономической и производственно-технической характеристики организации. 3. Определение эффективности организационной структуры аппарата управления. 4. Участие в определении потребностей в товарных ресурсах с использованием основных методов и приемов статистики. 5. Участие в определении рынка закупок организации, рейтинга поставщиков, критериев выбора поставщиков при осуществлении закупок. 8. Участие в осуществлении контроля выполнения договоров. 9. Участие в оформлении претензионной работы в организации. 12. Анализ особенностей обеспечения сохранности грузов при перевозке. 13. Участие в выполнении работы на складе, размещении товарных запасов на хранение. 14. Анализ системы управления товарными запасами и разработка предложений по ее оптимизации. 15. Участие в осуществлении основных и дополнительных услуг оптовой торговли. 16. Участие в приемке товаров по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров. 17. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже. 18. Выполнение технологических операций по размещению товаров в торговом зале и их выкладке на торгово-технологическом оборудовании. 19. Выполнение технологических операций по реализации товаров. 20. Участие в оказании основных и дополнительных услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли. 21.Осуществление эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования с соблюдением правил охраны труда. 22. Разработка предложений по оптимизации работы организации.		
Всего		399

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие:

- **учебного кабинета:**
организации коммерческой деятельности и логистики,
- **лаборатории:**
технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Материально-техническое обеспечение учебных кабинетов и лабораторий

№	Наименование	лаборатории: технического оснащения торговых организаций и охраны труда. Оборудование	Технические средства обучения
1	Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики. Учебный магазин. Учебный склад.	- комплект ученической мебели, - комплект учебно- методической документации; - наглядные пособия	Мультимедийный проектор, экран
2	Лаборатория технического оснащения торговых организаций. Лаборатория логистики.	- комплект ученической мебели, - торгово-технологическое оборудование, - справочно- информационные материалы, - комплект учебно- методической документации	Мультимедийный проектор, экран

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности) в действующих организациях оптовой и розничной торговли

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативно-правовые источники

Трудовой кодекс Российской Федерации : ТК РФ : (в ред. от 10.07.2023) : [принят Государственной Думой 21 декабря 2001 года : одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 года]. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Гражданский кодекс Российской Федерации : (в ред. от 24.07.2023): [принят Государственной Думой 21 октября 1994 года]. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Об организованных торгах : Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ: (в ред. от 04.08.2023) : [принят Государственной Думой 2 ноября 2011 года: одобрен Советом Федерации 9 ноября 2011 года]. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации : Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ: (в ред. от 04.08.2023) : [принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года: одобрен Советом Федерации 25

декабря 2009 года]. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

О рекламе : Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ: (в ред. от 24.07.2023) : [принят Государственной Думой 22 февраля 2006 года: одобрен Советом Федерации 3 марта 2006 года]. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

О коммерческой тайне : Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ: (в ред. от 14.07.2022) : [принят Государственной Думой 9 июля 2004 года: одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 года]. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

О защите прав потребителей : Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1: (в ред. от 04.08.2023). – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2463. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Нормы естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания : утв. Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 1 марта 2013г. №252. – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству : утверждена постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. № П-6: (в ред. от 23.07.1975). – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству : утверждена постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 г. № П-7 : (в ред. от 23.07.1975). – Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли: национальный стандарт РФ : издание официальное : дата введения 2011-01-01: (в ред. от 29.06.2023). - Москва: Стандартинформ, 2010. - Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

ГОСТ Р 51305-2009. Услуги торговли. Требования к персоналу: национальный стандарт РФ : издание официальное : дата введения 2011-01-01. - Москва: Стандартинформ, 2010. - Текст: электронный // СПС Гарант. - Режим доступа: по подписке (дата обращения: 31.08.2023).

Основные источники

Рыжиков С.Н. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью : учебник для сред. проф. образования / С. Н. Рыжиков. — Москва : КноРус, 2023. — 351 с. — Текст : электронный // ЭБС "Book.ru" : [сайт]. - URL: <https://book.ru/> (дата обращения: 31.08.2023).

Рыжиков С.Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда : учебник для сред. проф. образования / С.Н. Рыжиков. - Москва : КноРус, 2022. - 322 с.

Дополнительные источники

Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник для сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. - Москва: КноРус, 2023. - 224 с. — Текст : электронный // ЭБС "Book.ru" : [сайт]. - URL: <https://book.ru/> (дата обращения: 31.08.2023).

Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров. В 2 ч. Ч. 1 : учебник для сред. проф. образования / Л.В. Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А. Колесникова. - 2-е изд., стер. - Москва : Академия, 2019. - 288 с.

Косолапова Н.В. Охрана труда : учебник для сред. проф. образования / Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. — Москва : КноРус, 2023. — 181 с. — Текст : электронный // ЭБС "Book.ru" : [сайт]. - URL: <https://book.ru/> (дата обращения: 31.08.2023).

Кудряшов Р.Б. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью : учебное пособие для сред. проф. образования / Р.Б. Кудряшов. — Москва : КноРус, 2024. — 341 с. — Текст : электронный // ЭБС "Book.ru" : [сайт]. - URL: <https://book.ru/> (дата обращения: 31.08.2023).

Интернет-ресурсы

Министерство экономического развития Российской Федерации : [официальный сайт]. – URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 31.08.2023). – Текст : электронный.

ЭБС BOOK.ru : сайт. - URL: <https://www.book.ru/> (дата обращения: 31.08.2023). - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

4.3. Организация дистанционного обучения

При организации дистанционного формата обучения в техникуме реализация дисциплины / профессионального модуля осуществляется в виде онлайн уроков в социальной сети Вконтакте.

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

5.1. Контроль и оценка результатов освоения междисциплинарного курса (МДК)

Результаты (освоенные знания и умения)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Знания:		
составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	- называет цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	Текущий контроль – оценка за: -устный опрос; -письменный опрос; -тестовый опрос; -решение ситуаций; -практическое занятие; -внеаудиторная самостоятельная работа Итоговый контроль: - комплексный экзамен по МДК.01.01. и МДК.01.02. - экзамен по МДК.01.03. - курсовая работа по МДК.01.01. МДК.01.02 - дифференцированный зачет по производственной практике; - экзамен по ПМ.01 Оценка знаний и умений осуществляется по балльной системе.
государственное регулирование коммерческой деятельности;	-понимает значение государства в регулировании коммерческой деятельности;	
инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	разбирается в инфраструктуре, инновациях в коммерции;	
организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;	разбирается в порядке организации торговли, классификации предприятий торговли	
услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	-различает виды услуг оптовой и розничной торговли	
правила торговли;	-трактует правила торговли	
классификацию торгово- технологического оборудования, правила его эксплуатации;	-может привести классификацию оборудования, разбирается в правилах его эксплуатации;	
организационные и правовые нормы охраны труда;	-ориентируется в нормативно- правовых документах в области охраны труда	
причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;	-устанавливает причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости	
технику безопасности условий труда, пожарную безопасность	-определяет правила соблюдения техники безопасности на рабочем месте и пожарной безопасности	
<i>-техники продаж;</i>	<i>-разбирается в современных техниках продаж;</i>	
<i>-основные приемы техники активных продаж;</i>	<i>-раскрывает приемы техники активных продаж;</i>	
<i>-методику проведения презентаций.</i>	<i>-разбирается в методике проведения презентаций.</i>	
Умения:		

устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	- устанавливает хозяйственные связи с партнерами	Текущий контроль – оценка за: -устный опрос; -письменный опрос; -тестовый опрос; -решение ситуаций; -практическое занятие; -внеаудиторная самостоятельная работа Итоговый контроль: - комплексный экзамен по МДК.01.01. и МДК.01.02. - экзамен по МДК.01.03. - курсовая работа по МДК.01.01. МДК.01.02 - дифференцированный зачет по производственной практике; - экзамен по ПМ.01 Оценка знаний и умений осуществляется по балльной системе.
управлять товарными запасами и потоками;	-управляет материальными потоками	
обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	-принимает товар по количеству и качеству	
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	-формирует услуги в соответствии с форматом торгового предприятия	
устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	-идентифицирует предприятия торговли	
эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;	- выполняет действия на торговом оборудовании в соответствии с правилами эксплуатации	
применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;	-может принимать решения в экстренных ситуациях, оказывать доврачебную помощь пострадавшим	
<i>применять техники продаж;</i>	<i>-демонстрирует современные техники продаж</i>	
<i>оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации.</i>	<i>-формирует проект договора поставки для согласования с руководством</i>	

5.2. Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций

Профессиональные компетенции

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- заключает договор поставки, заполняет его реквизиты, анализирует содержание договора поставки	Текущий контроль – оценка за: -устный опрос; -письменный опрос; -тестовый опрос; -решение ситуаций; -практическое занятие; -внеаудиторная

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	- определяет объем товаров, необходимый для завоза с учетом товарных запасов	<p>самостоятельная работа</p> <p>Итоговый контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплексный экзамен по МДК.01.01. и МДК.01.02. - экзамен по МДК.01.03. - курсовая работа по МДК.01.01. МДК.01.02 - дифференцированный зачет по производственной практике; - экзамен по ПМ.01 <p>При оценке применяется дихотомическая оценка.</p>
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	- принимает товары по количеству и качеству согласно инструкций П-6, П-7	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	- правильно определяет вид и класс предприятия торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	- подбирает услуги в соответствии с форматом торгового предприятия	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- подбирает документы для проведения добровольной сертификации услуг	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	- применяет приемы делового общения и методы менеджмента при заключении договора поставки	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	- использует методы и приемы статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности. - определяет статистические величины в решении задач	
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное	- составляет маршруты перемещения материальных потоков	

перемещение материальных потоков	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> -демонстрирует умения выполнения действий по эксплуатации торгового оборудования. -определяет потребность в торговом оборудовании с учетом специфики магазина. -оформляет документы кассовых операций. -оформляет документы, предусматривающие безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации, журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве.

Практический опыт приобретается в процессе прохождения производственной практики.

Общие компетенции

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> - распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализирует задачу и/или проблему и выделяет её составные части; - определяет этапы решения задачи; - выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; - составляет план действия; определяет необходимые ресурсы; - владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализовывает составленный план; - оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) - знает актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - называет основные источники информации и ресурсы для решения 	<p>Интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе изучения ПМ</p> <p>При оценке применяется дихотомическая оценка.</p>

	<p>задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <ul style="list-style-type: none"> - называет алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - перечисляет методы работы в профессиональной и смежных сферах; - знает структуру плана для решения задач; - называет порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности 	
<p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определяет задачи для поиска информации; - определяет необходимые источники информации; - планирует процесс поиска; - структурирует получаемую информацию; - выделяет наиболее значимое в перечне информации; - оценивает практическую значимость результатов поиска; - оформляет результаты поиска - применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение - знает номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - называет приемы структурирования информации; - называет формат оформления результатов поиска информации - перечисляет современные средства и устройства информатизации; - называет порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности 	
<p>ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применяет современную научную профессиональную терминологию; - определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования; 	

<p>сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформляет бизнес-план; - определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; - презентует бизнес-идею; - определяет источники финансирования - знает содержание актуальной нормативно-правовой документации; - знает современную научную и профессиональную терминологию; - называет возможные траектории профессионального развития и самообразования; - знает основы предпринимательской деятельности; - знает основы финансовой грамотности; - знает правила разработки бизнес-планов; - называет порядок выстраивания презентации;
<p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<ul style="list-style-type: none"> - организует работу коллектива и команды; - взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности - знает психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - знает основы проектной деятельности
<p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<ul style="list-style-type: none"> - грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляет толерантность в рабочем коллективе - называет особенности социального и культурного контекста; - знает правила оформления документов и построения устных сообщений

<p>ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<ul style="list-style-type: none"> - описывает значимость своей специальности; применяет стандарты антикоррупционного поведения - раскрывает сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; - раскрывает значимость профессиональной деятельности по специальности 	
<p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдает нормы экологической безопасности; - определяет направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности - знает правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; о - называет основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения 	
<p>ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - использует физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; - пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности - называет роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; - перечисляет основы здорового образа жизни; - называет условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; 	

	- знает средства профилактики перенапряжения
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<ul style="list-style-type: none"> - понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимает тексты на базовые профессиональные темы; - участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывает и объясняет свои действия (текущие и планируемые); - пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы - знает правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - знает основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - знает лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; - знает особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

В случае необходимости, инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат);
- в печатной форме на языке Брайля (при возможности);
- индивидуальные задания.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;

- видеоматериалы с субтитрами;
- индивидуальные задания.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла;
- индивидуальные задания.

Кроме того, могут применяться элементы дистанционных образовательных технологий для изучения учебного материала на удалении.