

Министерство образования и науки Калужской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Калужской области «Людиновский индустриальный техникум»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

программы подготовки специалистов среднего звена
специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2017 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта и примерной программы, рекомендованной экспертным советом по среднему профессиональному образованию при министерстве образования Калужской области Протокол № 5 от 25.09.2012 г. по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки), укрупнённой группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление.

СОГЛАСОВАНО

«УТВЕРЖДАЮ»

Заведующая по учебной работе

Заместитель директора по УПР

_____ О.Е.Селиверстова

_____ Т.П. Киселева

31.08.2017г

Рекомендована цикловой комиссией профессиональных дисциплин сферы обслуживания

Протокол № 1 от « 31 » 08 2017 г.

Председатель ЦК _____ Л.В.Хмельницкая

Разработчик:

Чеботарева Л.Ю., преподаватель спецдисциплин

Воронкова А.А., преподаватель спецдисциплин

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
3. Принимать товары по количеству и качеству.
4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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 соблюдением 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 - 489 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 381 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 254 час.;

самостоятельной работы обучающегося - 127 часов;

учебной и производственной практики 108 часов.

1. Результаты освоения профессионального модуля.

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

КОД	Наименование результатов 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 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 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, часов		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. 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 1.1, ПК 1.2	МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	189	126	34	20	63	20		
ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5	МДК.01.02. Организация торговли	90	48	24		24		18	
ПК 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	138	80	42		40		18	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	72							72
	Всего:	489	254	100	20	127	20	36	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. ПМ 01 Организация коммерческой деятельности		189	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		126	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание	4	2
1	Понятие коммерческой деятельности. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности.	2	
2	Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности.	2	
Практические занятия		4	
1	Понятие и сущность коммерческой деятельности (решение ситуационных задач).	4	
Тема 1.2. Моделирование коммерческой деятельности	Содержание	2	2
1	Моделирование коммерческой деятельности.	2	
Тема 1.3. Коммерческие структуры.	Содержание	4	2
1	Участники коммерческой деятельности.	2	
2	Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности.	2	
Практические занятия		2	
1	Субъекты коммерческой деятельности (решение ситуационных задач).	2	
Тема 1.4. Методы исследования коммерческой деятельности	Содержание	2	2
1	Методы исследования коммерческой деятельности	2	
Тема 1.5. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	Содержание	6	2
1	Государственное регулирование коммерческой деятельности. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности.	2	
2	Регламентация коммерческой деятельности.	2	
3	Направления государственной поддержки малого бизнеса.	2	
Практические занятия		2	
1	Регулирование коммерческой деятельности (решение ситуационных задач).	2	
Тема 1.6. Исследование товарных рынков.	Содержание	2	2
1	Исследование товарных рынков	2	

Тема 1.7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	Содержание		4	2
	1	Ассортимент: понятие, сущность, характеристика, особенности формирования.	2	
	2	Управление товарными запасами.	2	
	Практическое занятие		4	
	1	Формирование ассортимента и управление товарными запасами (решение ситуационных задач).	4	2
	Содержание		2	
Тема 1.8. Коммерческие взаиморасчеты организаций.	1	Коммерческие взаиморасчеты организаций.	2	2
	Содержание		4	
Тема 1.9. Организация хозяйственных связей.	1	Организация хозяйственных связей.	2	2
	2	Изменение и расторжение договора.	2	
	Содержание		2	
Тема 1.10. Закупка и поставка товаров.	1	Закупка и поставка товаров.	2	2
	Практическое занятие		2	
	1	Составление и оформление договора купли-продажи.	2	
Тема 1.11. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.	Содержание		4	2
	1	Закупочная работа. Этапы выбора поставщика.	2	
	2	Приемка товаров.	2	
	Практическое занятие		2	
	1	Оптовые закупки товаров (решение ситуационных задач).	2	
Тема 1.12. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.	Содержание		6	2
	1	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.	2	
	2	Оперативные процессы в предприятиях розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Стимулирование продаж.	2	
	3	Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле.	2	
	Практические занятия		2	
	1	Коммерческая работа по розничной продаже товаров.	2	
	Содержание		4	
Тема 1.13. Организация биржевой торговли, торговли на аукционах.	1	Организация биржевой торговли.	2	2
	2	Организация торговли на аукционах.	2	
	Практическое занятие		2	
	1	Биржи и аукционы в коммерческой деятельности (решение ситуационных задач).	2	
	Содержание		2	

Тема 1.14. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций	Содержание		4	2
	1	Внешнеэкономическая деятельность. Государственное регулирование внешней торговли.	2	
	2	Выход на внешний рынок. Сертификация импортируемой продукции.	2	
	Практическое занятие		2	
	1	Экспортно-импортные операции (решение ситуационных задач).	2	
Тема 1.15. Коммерческий риск и способы его уменьшения	Содержание		4	2
	1	Коммерческий риск и способы его уменьшения	2	
	2	Функционирование организации коммерческого типа в условиях рынка	2	
	Практическое занятие		2	
	1	Риски в коммерческой деятельности (решение ситуационных задач).	2	
Тема 1.16. Страхование коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	1	Страхование в рыночной экономике. Правовые основы страхования.	2	
	2	Особенности организации различных видов страхования. Правовое регулирование договоров страхования финансовых рисков.	2	
	Практическое занятие		2	
	1	Страхование в коммерческой деятельности (решение ситуационных задач).	2	
Тема 1.17. Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	1	Лизинг.	2	
	2	Факторинг.	2	
	Практическое занятие		4	
	1	Составление и оформление договора о лизинге.	2	
	2	Составление и оформление договора факторинга.	2	
Тема 1.18. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание		2	2
	1	Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	2	
	Практическое занятие		2	
	1	Составление и оформление договора транспортной экспедиции.	2	
Тема 1.19. Коммерческая информация и ее защита. Товарные знаки в коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	1	Коммерческая информация и ее защита.	2	
	2	Товарные знаки в коммерческой деятельности.	2	
	Практическое занятие		2	
	1	Коммерческая информация и ее защита (решение ситуационных задач).	2	
Тема 1.20. Сервисное обслуживание. Рынок услуг	Содержание		2	2
1	Сервисное обслуживание. Рынок услуг	2		
Тема 1.21. Результаты коммерческой деятельности	Содержание		2	2
1	Результаты коммерческой деятельности	2		
Курсовая работа выполняется в процессе изучения МДК 01.01 и МДК 01.02 Тематика курсовых работ Организация коммерческой деятельности и технология продажи пищевых жиров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи школьно-письменных и канцелярских товаров на				

	<p>торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи переработанных плодов и овощей на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи керамических товаров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи мяса на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи соленой и копченой рыбы на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи швейных товаров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи алкогольных напитков на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи колбасных изделий на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи игрушек на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи ювелирных изделий на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи конфет на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи радиоэлектронной аппаратуры на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи молочных товаров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи тканей на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи крупы на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи стеклянных товаров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи галантерейных товаров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи кожаной обуви на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи хлеба и хлебобулочных изделий на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи чая, кофе и напитков из них на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи трикотажных изделий на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи мебели на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи мучных кондитерских изделий на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи электробытовых товаров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи свежей, охлажденной и мороженой рыбы на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи свежих плодов на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи парфюмерно-косметических товаров на торговом предприятии Организация коммерческой деятельности и технология продажи свежих овощей на торговом предприятии</p> <p>Консультации по курсовой работе</p>		
		20	
1	Обоснованное решение об открытии магазина. Характеристика торгового предприятия. Изучение и прогнозирование развития рынка.	2	
2	Формирование ассортимента товаров.	2	

	3	Организация товароснабжения, закупки и доставки товаров в магазин.	2	
	4	Технология размещения и выкладки товаров.	2	
	5	Технология подготовки товаров к продаже.	2	
	6	Организация продажи товаров.	2	
	7	Мероприятия по увеличению продажи товаров, стимулирование сбыта.	2	
	8	Организация техники безопасности, соблюдение санитарных правил.	2	
	9	Расчет численности персонала.	2	
	10	Анализ деятельности и экономическая эффективность работы предприятия.	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01.01.			63	
Тематика домашних заданий 1. История развития коммерции в России. 2. Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли. 3. Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность 4. Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета (доклад) 5. Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа» 6. Формы товародвижения, звенность (примеры) 7. Оформление договора на перевозку товаров 8. Требования к качеству тары (конспект) 9. Информационные процессы в торговой организации (схема) 10. Товарные знаки и знаки обслуживания. 11. Способы защиты коммерческой тайны 12. Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности 13. Причины возникновения коммерческих рисков 14. Выполнение индивидуальных заданий по темам курсовой работы			63	
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю. Виды работ: Приемка 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 соблюдением правил охраны труда.			72	

Раздел 2. ПМ 01. Организация торговли		72	
МДК 01.02. Организация торговли		48	
Тема 2.1. Торговля – отрасль экономики, ее характеристика и связь с другими отраслями.	Содержание		
	1 Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения, состояние и перспективы развития торговли в России.	2	2
Тема 2.2. Организация розничной торговой сети.	Содержание		
	1 Торговая организация: понятие, задачи и функции, понятие коммерческой и некоммерческой организации. 2 Розничная торговая сеть. Показатели качества розничной торговой сети. 3 Принципы, правила и виды размещения магазинов. Торговые здания. Основные функциональные группы помещений магазина. Общетехническая оснащенность торгового предприятия.	6	2
	Практические занятия		
	1 Идентификация вида и типа предприятия розничной торговли. 2 Расчет установочной и демонстрационной площадей торгового зала и коэффициента их использования	6	
Тема 2.3. Технология товародвижения в магазине.	Содержание		
	1 Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли. 2 Организация приемки товаров в магазине. Условия и режим хранения товаров в магазине. Организация подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров в торговом зале.	4	2
	Практические занятия		
	1 Работа с нормативными документами, регулирующими процесс приемки товаров. 2 Работа по разработке мероприятий по хранению отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров. 3 Работа по изучению правил предреализационной подготовки различных групп товаров.	8	
Тема 2.4. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.	Содержание		
	1 Формы продажи товаров. Технология продажи товаров. Услуги розничной торговли. 2 Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания.	4	2
	Практические занятия		
	1 Работа с нормативными документами, регулирующими правила продажи отдельных видов товаров. 2 Работа с нормативными документами, регулирующими правила продажи товаров по образцам. 3 Работа с нормативными документами, регулирующими правила торговли согласно закона РФ «О защите прав потребителей»	6	
Тема 2.5. Организация оптовой торговли.	Содержание		
	1 Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика.	2	2

Тема 2.6. Технология товародвижения на складе.	Содержание		6	2
	1	Технология товародвижения на складе. Складской технологический процесс, его структура. Товарные запасы. Управление товарными запасами.		
	2	Формирования ассортимента в торговой организации.	4	
	3	Итоговое занятие		
Практические занятия				
	1	Решение задач по определению товарных запасов.		
	2	Работа с нормативными документами, регулирующими правила и способы размещения товаров на хранение.		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. 02.			24	
Тематика домашних заданий 1. Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения. 2. Современные типы магазинов в России и за рубежом. Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам. 3. Составление логико-смысловой схемы по приемке товаров по количеству и качеству 4. Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже. 5. Изучение Правил продажи товаров. Услуги розничной торговли. 6. Определение вида и типа организаций оптовой торговли. Услуги оптовой торговли. 7. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение.			24	
Учебная практика Виды работ: соблюдение правил торговли; приемка товаров по количеству и качеству; выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда; составление договоров; установление коммерческих связей			18	
Раздел 3. ПМ 01. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.			120	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.			80	
Введение				
Содержание.				
	1	Основные цели, задачи, содержание дисциплины, структура курса.	2	2
Тема 3. 1. Управление охраной труда.	Содержание		2	3
	1	Социально-экономическое и техническое значение охраны труда. Производственный травматизм и профзаболевания, причины возникновения, способы предупреждения. Расследование несчастных случаев на производстве.		
	Практические занятия			

	1	Работа с нормативными документами, регулирующими охрану труда.		
	2	Составление акта расследования несчастного случая на производстве по форме Н-1.	4	
Тема 3.2. Негативные производственные факторы.	Содержание			
	1	Характеристика опасных и вредных факторов производственной среды.	2	2
Тема 3.3. Создание комфортных условий труда на предприятиях торговой отрасли.	Содержание			
	1	Общие требования к безопасности технических систем и рабочих мест на торговом предприятии. Расчет освещения.	2	3
	Практические занятия			
	1	Решение задач по расчету освещенности рабочего места.	2	
Тема 3.4. Электробезопасность.	Содержание			
	1	Электробезопасность. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.	2	3
	Практические занятия			
	1	Разработка организационных и технических мероприятий по обеспечению электробезопасности рабочих мест.	4	
	2	Составление логической схемы оказания первой помощи при поражении человека электрическим током.		
Тема 3.5. Пожарная безопасность.	Содержание			
	1	Пожарная опасность веществ и производств. Основные причины пожаров и взрывов. Огнегасительные вещества и средства пожаротушения. Обеспечение пожарной безопасности. Контрольное тестирование.	2	3
	Практические занятия			
	1	Составление логической схемы действия в случае пожара.	2	
Тема 3.6. Значение технического оснащения торговой отрасли.	Содержание			
	1	Роль технического оснащения в торговле. Классификация торгового оборудования.	2	2
Тема 3.7. Немеханическое оборудование торговых организаций.	Содержание			
	1	Мебель для торговых организаций: назначение. Торговый инвентарь		
	2	Итоговое занятие	4	2
	Практические занятия			
	1	Составление схем размещения мебели в торговых залах и складах магазина.	4	
Тема 3.8. Измерительное оборудование.	Содержание			
	1	Измерительное оборудование. Меры массы, меры объема, меры длины.		
	2	Весоизмерительное оборудование: типы, назначение.	4	3
	Практические занятия			
	1	Отработка умений эксплуатации весов электронных настольных.	6	
	2	Отработка умений эксплуатации весов настольных циферблатных		
	3	Отработка умений эксплуатации весов платформенных (товарных)		

Тема 3.9. Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования.	Содержание		2	2
	1	Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования.		
Тема 3.10. Механическое оборудование.	Содержание		6	2
	1	Фасовочно-упаковочное оборудование. Оборудование для маркировки упакованных товаров.		
	2	Измельчительно-режущее оборудование.		
	3	Подъемно-транспортное оборудование.		
Тема 3.11. Технологическое оборудование.	Содержание		6	2
	1	Торговое холодильное оборудование. Виды охлаждения.		
	2	Торговые автоматы. Оборудование для продажи напитков.		
	3	Прибор просмотрный настольный (ППН). Машина для счета денежных билетов типа СМ-1.		
	Практические занятия		2	
1	Расшифровка штрихового кода, состоящего из 13 цифр, проверка подлинности штрих-кода.			
Тема 3.12. Контрольно-кассовые машины.	Практические занятия		18	
	1	Изучение устройства контрольно-кассовых машин.		
	2	Подготовка ККМ к работе.		
	3	Отработка навыков эксплуатации ККМ.		
	4	Изучение порядка окончания работы на ККМ.		
	5	Оформление отчетно-кассовой документации.		
	Итоговое занятие		2	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01. 03.			40	
Тематика домашних заданий 1. Работа с едиными нормативными актами по охране труда. 2. Составление таблицы «Классификация вредных производственных факторов». Опасные факторы на производствах с применением ядовитых веществ, при изготовлении продовольственных товаров, при транспортировании, хранении и эксплуатации различных видов продукции (в том числе средств измерений). 3. Изучение вопроса «Обеспечение комфортных климатических условий в рабочей зоне» (в торговом зале, в складских помещениях, в лаборатории - три варианта). 4. Составление рекомендаций «Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования». 5. Изучение вопроса «Виды ручных огнетушителей». 6. Изучение правил эвакуации в случае пожара. 7. Составление схем: «Инвентарь для приемки товара», «Инвентарь для вскрытия деревянной тары», «Инвентарь для вскрытия бочек (деревянных и металлических)», «Инвентарь для вскрытия мягкой тары». 8. Составление схемы подготовки весов к взвешиванию: по уровню, по выставлению стрелки весов на «0», по колебательным движениям			40	

<p>стрелки весов, 9. Осуществление печати этикеток на электронных торговых весах со встроенным принтером. 10. Изучение нормативных документов по государственному метрологическому контролю за средствами измерений. 11. Составление схем последовательности сборки различного оборудования. 12. Зарисовка схемы устройства компрессионной холодильной машины. 13. Изображение трех графиков: а) озоноразрушающий потенциал хладагентов R-134A и R-403B; б) потенциал глобального потепления; в) сроки жизни хладагентов в атмосфере; 14. Изучение вопроса «Система охраны товаров» 15. Система защиты товаров от несанкционированного выноса товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения. Оборудование для штрих-кодовых технологий (сканеры, принтеры). Охранное оборудование: камера, выпуклые зеркала, ALARM. 16. Составление схемы регистров (счетчиков) в ККМ с указанием емкости (количество денежных разрядов) 17. Зарисовка клавиатуры ККМ АМС – 100 Ф и Самсунг 4615 RF, зарисовка устройства ККМ Самсунг 4615 RF. 18. Изучение вопроса «Замок режимов и ключей»: 19. Составление схем получения кассовых чеков. 20. Составление схемы выполняемых операций ККМ Samsung 4615RF и АМС 100 Ф. 21. Изучение вопроса «Кассовые терминалы современных торговых предприятий».</p>		
<p>Учебная практика Виды работ: использование знаний по охране труда при работе с торгово-технологическим оборудованием; работа на ККТ в режиме «Касса»; работа с инвентарем; работа с немеханическим торговым оборудованием; работа с подъемно-транспортным оборудованием; ведение расчетов с покупателями; устранение ошибок при работе на ККМ; работа по считыванию штрих-кода сканером; работа с кредитными картами; работа по проверке денежных билетов; оформление кассовой и отчетной документации; сдача денег в главную кассу; проведение учета денежных средств; участие в инкассации денежной выручки в Банк; работа с весоизмерительным оборудованием.</p>	18	
ВСЕГО	489	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебного модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью требует наличия учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и логистики и лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- технические средства обучения: мультимедийное оборудование,
- наглядные пособия – плакаты, мультимедийные средства;
- учебно-методическая литература;
- комплект нормативно-правовой документации.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- технические средства обучения: мультимедийное оборудование,
- комплект плакатов,
- комплект учебно-методической документации,
- контрольно-кассовые машины,
- весоизмерительное оборудование,
- бланки документов кассовой и отчётной документации.

Реализация программы модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью предполагает обязательную производственную практику.

Оборудование и техническое оснащение рабочих мест:

- технические средства обучения: мультимедийное оборудование,
- комплект плакатов,
- комплект учебно-методической документации,
- контрольно-кассовые машины,
- весоизмерительное оборудование,
- бланки документов кассовой и отчётной документации,
- комплект нормативно-правовой документации.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Правила торговли с изменениями и дополнениями
2. Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров различными видами транспорта
3. З.В.Отсочная,Ю.А. Наплекова, И.И.Чуева «Организация и технология торговли» 2010 ОИЦ Академия

4. Иванов Г.Г. Организация и технологий коммерческой деятельности. Учебное пособие. «Академия» 2011
5. Иванов Г.Г. Организация и технологий коммерческой деятельности. Практикум. Учебное пособие. «Академия» 2011
6. Крутик А.Б. Решетова М.Л. «Организация предпринимательской деятельности» 2011
7. Киреева Н.С. «Складское хозяйство», Учебное пособие, Академия, 2011
8. Коротких И.Ю. «Основы коммерческой деятельности», Академия, 2011
9. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник-М.: Издательский центр «Академия», 2015.-208 с.
10. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: учебник-М.: Издательский центр «Академия», 2014.-160 с.

Дополнительные источники:

1. ФЗ-212 «О защите прав потребителей» с изменениями и дополнениями от 17.12.1999 г. (в ред. Федеральных законов от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ),
2. Конституция (Основной закон) Российской Федерации,
3. Трудовой кодекс Российской Федерации,
4. ФЗ «ОБ основах охраны труда в РФ» № 69-ФЗ от 21.12.94,
5. ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ,
6. ФЗ «О пожарной безопасности» № 69-ФЗ от 21.12.94,
7. ФЗ « О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» № 54-ФЗ от 22.05.2003,
8. Порядок проведения замены фискальной памяти ККМ (протокол ГМЭК № 4/58 от 11.10.2000),
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.1998 № 904 «Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»,
10. СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов,
11. Л.А. Брагин (под редакцией) «Организация коммерческой деятельности», М., Академия, 2003 г.,
13. О.В. Памбухчиянц «Организация и технология коммерческой деятельности», М., Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005 год,
13. В.К.Памбухчиянц «Организация, технология и проектирование торговых предприятий», М., Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998 г.,
14. Н.Н.Сайткулов «Техническое оснащение торговых организаций» М.: Деловая литература, 2005,
15. Правила пожарной безопасности для объектов торговли. М.:ИНФРА-М, 2005,
16. Т.Р. Парфентьева, Н.Б.Миронова, А.А.Петухова «Оборудование торговых

- предприятий» Москва, АСАДЕМА 2007,
17. Ю.М. Бурашников, А.С. Максимов «Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле» Москва, АСАДЕМА 2006,
18. Журналы «Спрос», «Коммерсант».
19. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учебное пособие – М.: ИТК «Дашков и К°», 2008. – 452 с.
20. Яковенко Н.В. Кассир торгового зала: учеб. пособие-М.: Издательский центр «Академия», 2009.-224 с.
21. Морозова М.А. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями: учебник-М.: Издательский центр «Академия», 2013.-192 с.
22. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: практикум-М.: Издательский центр «Академия», 2014.-160 с.

Интернет - ресурсы:

1. Сайт Reteil.ru. Рабочий инструмент ритейлера и поставщика. Форма доступа <http://www.retail.ru/>
2. Учебный сайт доцента Левкина. Кафедра экономики, транспорта, логистики и управления качеством. Омский Государственный Университет путей сообщения. Форма доступа: http://www.tovarovedenie.org/infusions/site_map/site_map.php

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

При освоении программы профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью занятия МДК и производственной практики (по профилю специальности) проводятся концентрированно.

В целях организации учебного процесса образовательное учреждение с предприятием заключает договор о производственной практике обучающихся на данном предприятии, в котором указывается численность обучающихся по специальности направляемых на практику, сроки, условия и порядок проведения производственной практики, соблюдением правил охраны труда.

Практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку студентов. При реализации ППССЗ предусматриваются следующие виды практик: учебная практика и производственная практика (по профилю специальности).

Учебная практика и производственная практика проводятся образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализуются концентрированно.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Производственная практика (преддипломная) должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

В процессе преподавания МДК и проведения учебной и производственной практики преподаватели и мастера производственного обучения должны развивать у студентов технологическое и экономическое мышление, формировать навыки высокопроизводительного труда, планирования и самоконтроля. Особое внимание следует обратить на обучение студентов наиболее эффективным приемам организации работы, детальное рассмотрение путей повышения производительности труда в данной профессии и меры по строжайшей экономии трудовых, сырьевых и энергетических ресурсов.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Руководители практики: представители администрации образовательного учреждения, представитель педагогического коллектива образовательного учреждения, обеспечивающий обучение по междисциплинарному курсу (курсам) профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели дисциплин: «Организация коммерческой деятельностью», «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда».

Инженерно-педагогический состав: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Мастера: наличие 4–5 квалификационного разряда с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

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	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	- выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- знание видов товарных запасов, - порядок управления товарными запасами, - правила размещения товаров на хранение	- выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами	- выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определять тип, вид и класс торговой организации	- выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	- выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	- выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> - применение методов, средств и приемов управления, - отработка навыков управленческого общения 	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ul style="list-style-type: none"> - применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации 	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	<ul style="list-style-type: none"> - выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; - умение пользоваться приемами и методами логистики 	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - решение ситуаций - комплексный экзамен по модулю
ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотная эксплуатация торгового-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда; - точность и скорость выполнения расчётно-кассовых операций; - бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; - умение работать на ККМ различных типов. 	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение практических заданий, - устный опрос, - тестирование, - контрольная работа, - комплексный экзамен по модулю

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у студентов 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	наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практики
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных ситуационных задач; - оценка эффективности и качества выполнения;	экзамен
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач;	анализ 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 по различным группам товаров; - использование различных источников, включая электронные.	анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практики
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- планирование профессионального и личностного развития обучающегося в ходе обучения	наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практики
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	- организация обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли	наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практики