

**Министерство образования и науки Мурманской области**

**«Северный национальный колледж»**

**(филиал государственного автономного профессионального образовательного учреждения Мурманской области «Оленегорский горнопромышленный колледж»)**

**Панас  
Наталья  
Викторовна**

Подписано цифровой  
подписью: Панас Наталья  
Викторовна  
DN: cn=Панас Наталья  
Викторовна, o=ГАПОУ МО  
"ОГПК", ou=Директор,  
email=mail@olgpk.ru, c=RU  
Дата: 2023.10.25 14:47:13  
+03'00'



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
профессионального модуля

**ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

основной профессиональной образовательной программы подготовки  
специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

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

**Организация-разработчик:**

«Северный национальный колледж» (филиал государственного автономного профессионального образовательного учреждения Мурманской области «Оленегорский горнопромышленный колледж»)

**Составитель:**

Никитина Е.В., преподаватель

**Ответственный:**

Советкина С.В., начальник отдела по учебной работе

**РАССМОТРЕНО:**

на заседании ЦМК филиала

Протокол

от «01» сентября 2022 г. № 1

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	28
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	31
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ	35

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

## 1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 *Коммерция (по отраслям)*.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в данной области при наличии среднего (полного) общего образования.

## 1.2 Цели и задачи 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 торговых операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

**уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

**знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности *Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью*, в том числе профессиональными компетенциями (ПК), указанными в ФГОС по специальности 38.02.04 *Коммерция (по отраслям)*:

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.

В процессе освоения ПМ обучающиеся должны овладеть общими компетенциями (ОК):

Код	Наименование результата обучения
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 ПМ.01 *Организация и управление торгов сбытовой деятельностью*

#### 3.1 Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля <sup>1</sup>	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			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 1.1., ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.6. – ПК 1.9	Раздел 1. МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	108	72	10	-	-	-	-	-
ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.9	Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли	78	52	12	-	-	-	-	-
ПК 1.2, ПК 1.10	Раздел 3. МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций	144	96	16	-	-	-	-	-
	Раздел 4. Бережливое производство								
	Учебная практика	36							
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36							-

<sup>1</sup> Раздел профессионального модуля – часть примерной программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.



	Всего:	402	220	38			-	36	36
--	--------	-----	-----	----	--	--	---	----	----

### 3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
<b>Раздел ПМ. 01</b>				
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.</b>				
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.</b>			<b>72</b>	
<b>Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности.</b>	<i>Содержание учебного материала</i>		<b>12</b>	1
	<b>Аудиторная работа</b>		4	
		Сущность и содержание коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		6	

		<p>Объекты коммерческой деятельности. Понятие и классификация объектов коммерческой деятельности: Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.</p> <p>Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих.</p> <p>Современные формы и виды торговли. Формы торговли: государственная, потребительская кооперация, рыночная, частная, смешанная. Виды торговли: оптовая, мелкооптовая,</p>		2
--	--	---	--	---

	<b>Практические занятия №1, №2</b>		2	
	1-2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	1	2
	3-4	Правовая и нормативная база информационного обеспечения коммерческой деятельности	1	
<b>Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		2	
	1.	<p>Направления государственного регулирования коммерческой деятельности</p> <p>Защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.</p>		1

	2.	Механизм государственное регулирование коммерческой деятельности. Назначение и методы государственное регулирование коммерческой деятельности		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
		Государственный контроль коммерческой деятельности. Контролирующие органы их функции Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		2
	<b>Практические занятия №3, №4, №5, №6, №7</b>		6	
	1-2	Изучение Федеральных Законов (ФЗ) и нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность. Решение ситуационных задач с использованием ФЗ.		
	3-4	Изучение ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»		
	5-6	Изучение ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ. Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».		
	7-8	Изучение ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля		

	9-10	Изучение закона РФ «О защите прав потребителей». Выполнение заданий по теме: Защита прав потребителей.		
<b>Тема 1.3 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>10</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	
	1.	Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая информация: понятие и виды, источники ее получения, правовой защиты. Информационные процессы.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	

		<p>Коммерческая тайна. Понятие коммерческой тайны, объекты, отличия, способы защиты. Патентная защита.</p> <p>Средства товарной информации.</p> <p>Информация о товарах требования предъявляемые к ней.</p> <p>Маркировка товаров ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей.</p> <p>Товарные знаки. Понятие, назначение, виды и правовая охрана товарных знаков. Регистрация и основания для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны.</p>		2
	<b>Практические занятия №8, №9</b>		<b>4</b>	
	1-2.	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.		3
	3-4.	Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней. Товарные знаки и знаки обслуживания.		
<b>Тема 1.4 Инфраструктура товарного рынка.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	

	Инфраструктура коммерческой деятельности. Понятие инфраструктуры товарного рынка назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности, основные задачи и функции.			
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Элементы инфраструктуры товарного рынка: торговые предприятия и коммерческо-посреднические организации; информационные, финансовые и организации по оказанию услуг, контролирующие организации, транспортная, складская и системы связи, их характеристики.		2
		Организаторы оптового оборота. Сущность, роль и развитие: аукционной, выставочно-ярмарочной, биржевой торговли. Организация работы. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, товарных биржах.		2

	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	1-2	Организация на оптовых ярмарках. Организация работы выставки.		
	3-4	Организация и проведение аукциона, документальное оформление аукционных сделок.		
<b>Тема 1.5 Инновации в коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	
	Франчайзинг. Понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.			
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Лизинг. Понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база. Формы сотрудничества в финансовой сфере. Факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена. Бартер, встречные поставки и компенсационные сделки: понятие, характеристика.		2

	<b>Практические занятия №10, №11</b>		<b>2</b>	
	1-2	Изучение правовых основ франчайзинга». Изучение правовых основ лизинга»		
	3-4	Изучение правовых основ факторинга». Ознакомление с договорами франчайзинга, лизинга, факторинга		
<b>Тема 1.6 Технологический процесс товародвижения.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	
	Основы построения процесса товародвижения. Понятие процесса товародвижения, операции, этапы, принципы построения. Факторы, влияющие на товародвижение.			
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	

Тема 1.7 Коммерческая работа по закупкам товаров.		Каналы товародвижения. Понятие канала товародвижения, его звенья, виды, характеристики. Функции участников. Транзитная, складская форма товародвижения их характеристика.		2
	<b>Практические занятия №12</b>		<b>2</b>	
		Рассмотрение схемы товародвижения от производителей до потребителей продукции и имитирование действий субъектов инфраструктуры товарного рынка в процессе товародвижения		3
	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	
	1.	Договоры в коммерческой деятельности. Понятие о сделках и договорах, их классификация. Договора поставки и купли-продажи: назначение, их отличие и общность, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по договорам.		2
	<b>Самостоятельная работа</b> Сущность и содержание закупочной деятельности. Закупка товаров: понятие, назначение, этапы. Разработка плана закупок. Виды закупок. Организация хозяйственных связей. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Изучение и поиск поставщиков. Сдача-приемка товаров по количеству к качеству. Порядок, условия, оформление необходимых документов.		<b>6</b>	<b>2</b>

		Управление товарными запасами и потоками. Товарные запасы в сфере товарного обращения: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Управление товарными запасами и материальными потоками: понятие, назначение. Точка возобновления заказа: понятие. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.		
--	--	---	--	--

	<b>Практические занятия №13, №14</b>		<b>4</b>	
	1-2	Выбор поставщика, составление оферты. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, и их оформление.		3
	3-4	Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач). Составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве при приёмке товароматериальных ценностей форма (№ТОРГ-1, форма №ТОРГ-2)		
<b>Тема 1.8 Коммерческая деятельность в оптовой торговле.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	
	Оптовые торговые предприятия, их типы и виды. Задачи, функции оптовой торговли. Формы и методы оптовой продажи товаров. Складское хозяйство оптовой торговли. Назначение и функции складов, их классификация. Технологическое оборудование складов.			
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	
	Оптовые торговые предприятия их классификация: по масштабам деятельности, по выполняемым функциям, по подчиненности. Формы: транзитная и складская. Методы оптовой продажи товаров: личный отбор; подбор товаров в соответствии с заявками и заказами; формирование портфеля заказов с помощью торговых агентов и коммивояжёров; посылочная форма торговли и через авто склады; электронная торговля. Оптовые торговые услуги: технологические, коммерческие, организационно-консультативные. Устройство и планировка складов. Определение потребности в складской площади. Складской технологический процесс.			<b>2</b>

	Понятие, принципы организации. Организация и технология складских операций: по поступлению и приемке, размещению, укладке и хранению, отпуску товаров. Оборудование для хранения товаров. Подъемно-транспортное оборудование. Водоизмерительное и фасовочное оборудование. Правила эксплуатации. Организация труда на складах. Структура аппарата склада и функции его работников. Принципы организации рабочих мест.			
	<b>Практические занятия №15, №16</b>		<b>4</b>	
	1-2	Определение вида и типа организации оптовой торговли. Определение потребности в складской площади.		3
	3-4	Документальное оформление товарных операций. Разработка проекта договора поставки.		
<b>Тема 1.9 Коммерческая деятельность в розничной торговле.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	
	Розничная торговая сеть. Понятие, задачи, функции розничной торговли Организация торгово-технологического процесса в магазине.			
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Виды розничной торговли. Специализация и типизация магазинов. Принципы размещения розничной торговой сети. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Факторы оказывающие влияние на организацию торгово-технологического процесса.		2
	<b>Практические занятия №17</b>		<b>2</b>	
		Технологические операции по поступлению и приемке товаров, хранению и подготовке к продаже.		2
<b>Раздел ПМ.01 МДК 01.02 Организация торговли.</b>			<b>52</b>	



МДК 01.02 Организация торговли.				
---------------------------------	--	--	--	--

Тема 2.1 Организация розничной торговли.	<i>Содержание учебного материала</i>		6	
	<b>Аудиторная работа</b>		2	
	1.	Виды и функции розничной торговли.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	
		Основные формы розничной торговли. Органы управления и контроля в розничной торговле.		2
	<i><b>Практические занятия №1</b></i>		2	
	1-2	Классификация предприятий розничной торговли и их размещение		
Тема 2.2 Организация розничной торговой сети.	<i>Содержание учебного материала</i>		10	
	<b>Аудиторная работа</b>		2	
	1.	Виды розничной торговой сети.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		6	
		Специализация и типизация магазинов. Основные принципы размещения магазинов. Устройство и планировка магазинов.		2
	<i><b>Практические занятия №2</b></i>		2	
	1.	Ознакомление с видами планировки и зонами площадей в торговом зале		3
Тема 2.3 Сущность и организация товароснабжения.	<i>Содержание учебного материала</i>		10	
	<b>Аудиторная работа</b>		2	
	1.	Товароснабжение розничной торговли.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		6	
		Источники поступления товаров. Договоры поставки, формы товароснабжения. Организация централизованной доставки товаров в магазины.		2

		Влияние покупательского спроса на снабжение магазинов товарами.		
	<b>Практические занятия №3</b>		<b>2</b>	
	1-2.	Ознакомление с оформлением договоров поставки товаров, составление заявки на завоз товаров.		3
<b>Тема 2.4 Назначение тары, ее виды, тарооборот.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>2</b>	

		Назначение тары, ее виды и классификация Основные виды тары.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	
		Приемка, вскрытие и хранение. Порядок и сроки возврата тары.		3
	<b>Практические занятия №4</b>		<b>4</b>	
	1-2	Классификация и характеристика основных видов тары Роль упаковки, и тара в торгово-технологическом процессе. Стандартизация, унификация и качество тары.		
<b>Тема 2.5 Технология приемки, хранения подготовки товаров к продаже, размещение и выкладка товаров в торговом зале.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>	
	1.	Организация приемки товаров по количеству и качеству.		1
		Особенности приемки основных групп товаров.		
		Хранение товаров, условия и правила хранения товаров, способы укладки товаров на хранение.		
	<b>Самостоятельная работа</b>			

		Виды товарных потерь в магазине, активируемые потери. Предварительная подготовка товаров к продаже. Подготовка к продаже основных групп товаров. Основные требования к размещению и выкладке товаров в торговом зале.	4	2
	<b>Практические занятия №5</b>		<b>4</b>	
	1-2.	Ознакомление с сопроводительными документами при приемке товаров по количеству.		3
	3-4.	Ознакомление с документами, подтверждающими безопасность товаров. Ознакомление с особенностями приемки основных видов товаров		
<b>Тема 2.6 Технология продажи товаров.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>	
	1.	Организация продажи товаров, культура обслуживания покупателей, требования к обслуживающему персоналу. Основные правила работы магазинов.		

		Основные правила продажи товаров. Технология продажи отдельных видов товаров. Методы продажи товаров.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	
		Магазинные и внемагазинные формы продажи. Дополнительные услуги. Закон РФ «О защите прав потребителей».		2
	<b>Практические занятия №6</b>		<b>2</b>	
	1-2.	Ознакомление с правилами работы магазина, правилами продажи.		3
<b>Тема 2.7 Организация оптовой торговли.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>	
	1.	Сущность, роль и функции оптовой торговли.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>8</b>	

Тема 2.8. Товарные склады в торговле.		Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Порядок установления хозяйственных связей. Операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги.		2
	<b>Практические занятия №7</b>		<b>2</b>	
		1. Изучение инновационных процессов в области организации оптовой торговли (договора лизинга, франчайзы).		3
	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>	
	1.	Роль, функции и классификация складов		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	
		Виды складских сооружений и оборудование складов Устройство и основы проектирования складов Работа складов общего пользования		2
	<b>Практические занятия №8</b>		<b>2</b>	
	1.	Расчет складских площадей и основные показатели работы складов		3
<b>Раздел ПМ.03</b>				

<b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.</b>			
<b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.</b>		<b>96</b>	
Тема 3.1 Мебель для предприятий торговли,	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>

торговый инвентарь.	1.	Мебель торговых организаций. Значение, назначение, классификация мебели.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий. Виды торговой мебели. Торговый инвентарь.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	1.	Выбор типов мебели для оснащения торговых предприятий. Расчет потребностей в торговой мебели.		3
Тема 3.2 Торговое измерительное оборудование.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>	
	1.	Значение и классификация измерительного оборудования. Общие требования, предъявляемые к весам.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Индексация торговых весов. Требования техники безопасности. Мера массы, объемы, длины. Проверка измерительного оборудования. Уход и надзор за измерительным оборудованием.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	1.	Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации электронных весов		3
Тема 3.3 Контрольно-кассовые машины.	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>18</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>6</b>	
	1.	Классификация, устройство ККМ. Основные узлы и механизмы, принцип устройства, характеристика электронных ККМ различных типов.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	

		Документы, регламентирующие применение ККМ. Регистрация ККМ. Типовые правила эксплуатации ККМ. Требования безопасности. Обязанности кассира. Основные режимы работы ККМ. Техническое обслуживание ККМ. Автономные, пассивные, активные ККМ.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	1.	Изучение устройства, основных узлов ККМ.		3
	2.	Эксплуатация ККМ, изучение кассовых документов.		
<b>Тема 3.4 Холодильное оборудование.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>14</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>6</b>	
		Значение холодильного оборудования. Классификация, правила эксплуатации и техники безопасности.		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Значение холодильного оборудования. Виды холодильного оборудования. Требования, предъявляемые к холодильному оборудованию. Характеристика отдельных видов холодильного оборудования.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	1.	Выбор типов и нормы оснащения холодильным оборудованием.		3
	2.	Изучение типов и видов холодильного оборудования.		
<b>Тема 3.5 Измельчительно режущее, упаковочное, тепловое оборудование, торговые автоматы.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>	
		Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация; режущие и измельчительные машины, типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации и техники безопасности.		
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	

		Измельчительно-режущее оборудование. Фасовочное и упаковочное оборудование. Тепловое оборудование. Классификация торговых автоматов. Правила эксплуатации. Устройство торговых автоматов.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
		Выбор типов измельчительно-режущего оборудования для различных типов торговых предприятий		
<b>Тема 3.6 Подъемно-транспортное оборудование.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>10</b>	
		Роль подъемно-транспортного оборудования в повышении эффективности труда торговых работников, классификация подъемнотранспортного оборудования, характеристика отдельных видов подъемнотранспортного оборудования, правила эксплуатации и техники безопасности при работе с подъемно-транспортным оборудованием, нормы оснащения торговых предприятий подъемно-транспортным оборудованием	<b>4</b>	
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды подъемно-транспортного оборудования. Эксплуатация подъемно-транспортного оборудования.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
		Выбор типов подъемно-транспортного оборудования для различных типов торговых предприятий		
<b>Тема 3.7 Научно-технический</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	

<b>прогресс и торговое оборудование.</b>		Назначение, классификация, виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация систем защиты товаров; активаторы и магнитные съемники; теленаблюдение, оборудование для штрихкодовых технологий: сканеры, принтеры для штрих-кодов, назначение, типы, эксплуатация	<b>4</b>	

	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Системы защиты в торговых предприятиях. Принтеры штрихкодов. Сканеры штрихкодов. Терминалы сбора данных. Пластиковые карты		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	Выбор типов оборудования для защиты товаров			
<b>Тема 3.8 Безопасность эксплуатации торгов технологического оборудования.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>14</b>	
	<b>Аудиторная работа</b>		<b>4</b>	
		Правовые вопросы охраны труда. Организация охраны труда на предприятиях торговли. Производственный травматизм и профессиональные заболевания		1
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
		Государственный надзор и общественный контроль за состоянием охраны труда. Требования безопасности к погрузочно-разгрузочным работам. Требования безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Требования безопасности при эксплуатации измельчительно режущего оборудования. Ответственность за нарушение законодательства по охране труда.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	



	Изучение инструкций по технике безопасности. Изучение Федеральных законов в области охраны труда. Ведение журналов регистрации инструктажей по технике безопасности. Оформление документов о расследовании несчастного случая на производстве и количественная оценка состояния охраны труда на торговом предприятии.		3
<b>Самостоятельная работа</b>		<b>4</b>	
	Микроклимат производственных помещений. Вентиляция производственных помещений. Освещение производственных помещений. Основы производственной санитарии и гигиены. Санитарно-гигиенические требования к предприятиям торговли. Личная гигиена работников торговли.		2
<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	Выполнение заданий по теме: «Санитарно-гигиенические условия труда работников торговли»		

<b>Учебная практика</b>		<b>Виды работ</b>	<b>Кол-во часов</b>	
	1.	Разработка схемы товародвижения от поставщика в оптовую и розничную сеть. Определение потребности в материальных ресурсах для предприятия и выбор поставщика.	7.2	
	2.	Разработка условий и составление договора поставки.	7.2	
	3.	Составление приемно-сдаточной и товарно-сопроводительной документации на товар.	7.2	

	4.	Определение количества и качества поступивших товаров, составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве.	7.2	
	5.	Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации торгово-технологического оборудования.	7.2	
		<b>ВСЕГО:</b>	<b>36</b>	
<b>Производственная практика</b>		<b>Виды работ</b>	<b>Кол-во часов</b>	
	1.	Ознакомление с предприятием: типом, специализацией, профилем, местом расположения. Изучение ассортимента реализуемых товаров, перечень основных и дополнительных услуг, оказываемых в магазине.	7,2	
	2.	Работа в качестве продавца, консультанта, контролёра-кассира на торгово- технологическом оборудовании.	7,2	
	3.	Ознакомление с устройством ККМ. Эксплуатация ККМ Оформление кассовых документов.	7,2	
	4.	Приемка товаров, ознакомление с сопроводительными документами Осуществление приемки товаров по количеству и качеству согласно инструкции.	7,2	

	<p>5. Подготовка товаров к продаже и рабочего места продавца. Размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании с учетом товарного соседства, покупательского спроса. Продажа товаров, консультация покупателей о товарах.</p>	7,2
	<b>ВСЕГО:</b>	<b>36</b>

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

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

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Товароведение и организация торговли. Бухгалтерский учёт»

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- доска;
- комплект учебно-методических материалов, методические рекомендации и разработки;
- плакаты, инструкционные карты, учебное пособие с изображением подъемно-транспортного, измерительного, механического и др. оборудования торговых организаций.

Реализация рабочей программы ПМ предполагает обязательную учебную и производственную практику.

### **4.2 Информационное обеспечение обучения**

#### **Основные источники:**

- 1 Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление учебник / Р.И. Бунеева. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 365с
- 2 Барышев, А.Ф. Маркетинг: учебник / А.Ф. Барышев. – 2-е изд., стер. – М.: издательский центр «Академия», 2015. – 208с.
- 3 Каплина, С.А. Организация коммерческой деятельности: учебное пособие для студентов средних специальных учебных заведений / С.А. Каплина - Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 415с.
- 4 Тютюшкина, Г.С. Основы коммерческой деятельности / Г. С. Тютюшкина. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 112 с.
- 5 Тютюшкина, Г.С. Организация коммерческой деятельности предприятия : учебное пособие / Г. С. Тютюшкина. – Ульяновск : УлГТУ, 2006. – 132 с.
- 6 Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговли): Учебное пособие. – М.: Изд. Дом «Дашков и К°», 2015

- 7 Дашков А. П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий; Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015
- 8 Закон РФ «О защите прав потребителей» 2016.
- 9 Организация и управления торговым предприятием: Учебник. / Под ред.проф. Л.А.Брагина, проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА – М, 2015.
- 10 Сайткулов Н.Н., Техническое оснащение торговых организаций: учебное пособие для среднего профессионального образования. – М.: Издательский Дом «Деловая литература». – 2015. 336 с.
- 11 Архипов И.А., Клишин В.Ф., Торговое оборудование. – М.: Экономика. – 2014
- 12 Козьяков А.Ф., Морозова Л.Л. Охрана труда в машиностроении. – М.:Машиностроение,2014
- 13 Медведева В.С. Охрана труда и противопожарная защита в химической промышленности. - М.:Химия,2015
- 14 Безопасность жизнедеятельности. Безопасность технологических процессов и производств (Охрана труда). /П.П. Кукин, В.Л. Лапин, Н.Л.Пономарёв и др. – М.: - Высшая школа, 2002.
- 15 Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: ООО «ВИТРЭМ», 2018.
- 16 Конституция Российской Федерации.

**Дополнительные источники:**

1. Кругляков, Г.Н. Товароведение продовольственных товаров: учебник / Г.Н.Кругляков, Г.В. Круглякова – Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2000. – 448с.
2. Панкратов, Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности: учебное пособие / Ф.Г. Панкратов и др. – М.: информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 248с.
3. Голубкина Т.С., Никифорова Н.С., Новикова А.М. , Розничная торговля продовольственными товарами: Товароведение и технология. - М.: Издательский центр «Академия», 2007 - 496с.

4. Гранаткина Н.В., Товароведение и организация торговли продовольственными товарами - М.: Издательский центр «Академия», 2009 - 240с.
5. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами - М.: Издательский центр «Академия», 2009 - 464с.
6. Челноков А.А., Ющенко Л.Ф. Охрана труда Мн, 2007
7. *Кравченя э.м., козел р.н., свирид и.п. охрана труда и основы энергосбережения. Минск, 2004. 288 с.*
8. *Глебова Е.В. Производственная санитария и гигиена труда. 2007*
9. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. Часть 2. /Под ред. Э.А.
10. Арустамова – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999.
11. Хван Т.А., Хван П.А. Безопасность жизнедеятельности. – Ростов н/Д: Феникс, 2003.

#### **Интернет-ресурсы:**

1. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
2. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
3. <http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО                      МОДУЛЯ                      (ВИДА                      ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- навыки делового общения; - грамотность составления договоров, предъявления претензий и санкций	Текущий контроль в форме: - устных опросов; - защиты практических занятий; - промежуточного тестирования; - контрольных работ по темам МДК.

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	- навыки построения и применения логистических цепей и схем, обеспечивающих рациональную организацию материальных потоков; - знание современных складских технологий - навыки расчета уровня товарных запасов; - знание приемов вскрытия и укладки тары на хранение	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- грамотность оформления договоров поставки товаров, составления заявки на завоз товаров; - навыки организации приемки товаров по количеству и качеству: - умение работать с сопроводительными документами при приемке товаров по количеству; - умение работать с документами, подтверждающими безопасность товаров; - знания особенностей приемки основных видов товаров	

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- знания основных видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- знания основных операций по оптовым поставкам товаров - знания методов поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги; - знания товароснабжения розничной торговли; - знания основных правил продажи товаров	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- знания основных этапов подготовки организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- навыки делового и управленческого общения; - знания методов, средств и приемов менеджмента	
<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- знания основных методов и приемов статистики; - владение основными способами сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; - умения выполнять статистические расчеты	
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- знания логистических цепей и схем, современных складских технологий, логистических процессов; - знания основ закупочной и коммерческой логистики	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- знания классификации торгуетехнологического оборудования, норм охраны труда	



Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обоснование сущности и социальной значимости своей будущей профессии;</li> <li>- добросовестное выполнение учебных обязанностей при освоении профессиональной деятельности</li> </ul>	Наблюдение, личностно-развивающие тренинги.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обоснованный выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области торгово-сбытовой деятельности;</li> <li>- правильная последовательность выполнения действий на практических работах в соответствии с инструкциями, указаниями и т.п.</li> </ul>	Ролевые игры, компьютерные симуляции, выполнение самостоятельных работ
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных	Ролевые игры, выполнение самостоятельных
<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ответственность	ситуациях и нести за них ответственность; - полнота представлений за последствия некачественно и несвоевременно выполненной работы	работ, устный опрос
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- демонстрация приемов и способов работы с различными информационными источниками (учебной и справочной литературой) для эффективного выполнения профессиональных задач	Тестирование, выполнение самостоятельных работ

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- корректное взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения;</li> <li>- полнота понимания того, что успешность и результативность работы зависит от согласованности действий всех участников команды.</li> </ul>	Наблюдение, выполнение самостоятельных работ, личностно-развивающие тренинги.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация готовности к профессиональному и личностному развитию,</li> <li>- планирование повышения квалификации по данной специальности</li> </ul>	Выполнение творческих работ, образовательные тренинги.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- полнота понимания того, что успешность и результативность работы по профессии зависит от соблюдения действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Тестирование, Устный опрос

## 6. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ

Дополнения и изменения к рабочей программе на \_\_\_\_\_ учебный год по дисциплине

В рабочую программу внесены следующие дополнения/изменения:

---

---

---

---

Дополнения и изменения в рабочей программе обсуждены на заседании МК

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г. (протокол № \_\_\_\_\_ ).

Председатель МК \_\_\_\_\_ (ФИО)

Дополнения и изменения к рабочей программе на \_\_\_\_\_ учебный год по дисциплине

В рабочую программу внесены следующие дополнения/ изменения:

---

---

---

---

Дополнения и изменения в рабочей программе обсуждены на заседании МК

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г. (протокол № \_\_\_\_\_ ).

Председатель МК \_\_\_\_\_ (ФИО)

