

Министерство образования и молодежной политики

Свердловской области

ГАПОУ СО «Ревдинский многопрофильный техникум»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГАПОУ СО «РМТ»

_____ В.С. Моисеев

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

**ПМ. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

образовательной программы среднего профессионального образования -программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) на базе основного общего образования

Согласована
методической цикловой комиссией
Протокол № _____
от « ____ » _____ 20 ____ г.

Принята
методическим советом
Протокол № _____
от « ____ » _____ 20 ____ г.

2020

Составитель: Маслова Анастасия Григорьевна, преподаватель

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля.....	4
2. Результаты освоения профессионального модуля.....	7
3. Структура и одержание профессионального модуля	9
4. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля	33
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	36

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. ПК 6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

1.2 Цели и задачи профессионального 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 соблюдение 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;

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 Количество часов на освоение программы профессионального модуля

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 576 часов,

включая: аудиторной учебной работы обучающегося (обязательных учебных занятий) – 384 часа;

внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы обучающегося – 192 часа;

учебной и производственной практики – 144 / 4 недели.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы 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 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2.	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 ОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Аудиторная учебная работа обучающегося (обязательные учебные занятия)			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные 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 1.1-1.13, 1.7-1.9	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	210	140	84		70			
ПК 1.4-1.6	МДК01.02 Организация торговли	294	196	118	40	98			
ПК 1.10	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	72	48	28		24			
	Учебная практика								144/ 4 недели
	Производственная практика								
	Всего:	576	384	230	40	192			

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
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности			
4 семестр		74	
Введение Предмет, цели и задачи МДК	Лекционное занятие №1 (1-2) Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся №1 Доклад по теме «Роль и задачи развития коммерческой деятельности»	2	
Раздел 1 Основы коммерческой деятельности		22	
Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие №2 (3-4) Коммерческая деятельность: сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности. Цели, задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерции.	2	
	Практическое занятие № 1 (5-6) Объекты коммерческой деятельности: материальные товары, услуги, работы, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления. Составление таблицы.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся №2 Составление структурно-логической схемы «Объекты коммерческой деятельности»	2	
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	6	1
	Лекционное занятие №3 (7-8) Субъекты коммерческой деятельности: юридический лица – организации-изготовители, продавцы посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Классификация субъектов – юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих	2	
	Практическое занятие №2 (9-10) Физические лица – менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятия, их права и защита Малый и средний бизнес, их характерные признаки и специфика функционирования.	2	2
	Практическое занятие №3 (11-12) Работа с правовыми источниками по защите прав потребителей и изготовителей	2	3

	Самостоятельная работа обучающихся № 3,4 1. Доклад: «Специфика функционирования предприятий торговли малого и среднего бизнеса» 2. Схема: «Развернутая классификация субъектов коммерческой деятельности по разным признакам»	4	
Тема 1.3. Коммерческие службы организации	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие № 4 (13-14) Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения и закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи	2	
	Практическое занятие №4 (15-16) Структура коммерческих служб, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе торговой организации	2	2
	Лекционное занятие №5 (17-18) Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых менеджеров по закупкам, продажам, торговых представителей и др.	2	1
	Практическое занятие № 5 (19-20) Анализ обязанностей и прав агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых менеджеров по закупкам, продажам, торговых представителей и др.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся № 5,6 1.Доклад: «Запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.)» 2. Конспект: «Должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам»	4	
1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие №6 (21-22) Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения	2	
	Практическое занятие №6 (23-24) Схема: «Основные направления государственного регулирования торговой деятельности». Решение ситуационных задач	2	2
Раздел 2 Информационное обеспечение коммерческой деятельности		18	
Тема 2.1. Источники информации коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие № 7 (25-26) Роль, значение и источники информации КД. Коммерческая тайна и ее защита. Условия для отсутствия режима коммерческой тайны. Охрана конфиденциальности информации.	2	
	Практическое занятие № 7 (27-28) Коммерческие договоры: порядок согласования, внесения изменений и расторжения. Основные виды договоров.	2	2

Тема 2.2 Товарные знаки	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие №8 (29-30) Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности. Виды товарных знаков, функции	2	
	Практическое занятие №8 (31-32) Правовая охрана товарного знака. Регистрация товарного знака.	2	2
Тема 2.3. Хозяйственные связи и договорные отношения	Содержание учебного материала	10	1
	Лекционное занятие № 9 (33-34) Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции	2	
	Практическое занятие № 9 (35-36) Классификация договоров. Применение в торговле. Содержание и форма.	2	
	Практическое занятие №10 (37-38) Порядок заключения, расторжения, изменения договора. Ситуационные задачи	2	
	Лекционное занятие № 10 (39-40) Общие положения договора купли-продажи	2	
	Практическое занятие №11 (41-42) Основные формы договора купли-продажи. Ситуационные задачи	2	
	Самостоятельная работа обучающихся №7,8,9,10,11 Заполнение таблиц Конспект Выполнение тестовых заданий на онлайн-площадках	10	
Раздел 3 Организация оптовой и посреднической торговли		32	
Тема 3.1. Роль и функции видов коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие №11 (43-44) Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная).	2	
	Практическое занятие №12 (45-46) Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения. Значение и содержание закупочной работы	2	
	Самостоятельная работа обучающихся № 12,13 Схемы: - «Технологический цикл системы товародвижения»; - «Инфраструктура коммерческой деятельности»;	4	
Тема 3.2. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	14	
	Лекционное занятие № 12 (47-48) транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса)	2	1
	Практическое занятие № 13 (49-50) Работа с тестовым материалом по теме 3.2.	2	3

	Лекционное занятие № 13 (51-52) Критерии выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств.	2	1
	Лекционное занятие № 14 (53-54) Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление. Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика	2	1
	Практическое занятие № 14 (55-56) Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций)	2	2
	Практическое занятие № 15 (57-58) Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов.	2	3
	Практическое занятие № 16 (59-60) Расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на маркировке транспортной тары.	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 14 Сообщение: «Особенности транспортной деятельности в торговле»	2	
Тема 3.3 Приемка товаров	Содержание учебного материала	8	
	Лекционное занятие № 15 (61-62) Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки. Инструкции П6 и П-7	2	1
	Практическое занятие № 17 (63-64) Изучение Инструкции П-6 и П-7. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству	2	2
	Практическое занятие № 18 (65-66) Решение ситуационных задач о приемке товаров по количеству и качеству	2	2
	Практическое занятие № 19 (67-68) Проверочная работа по теме 3.3	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 14,15 Памятка: «Сопоставление правил приемки грузов согласно инструкции П-6, П-7 и ГК РФ»	4	
Тема 3.4. Формирование ассортимента	Содержание учебного материала	6	
	Лекционное занятие № 16 (69-70) Формирование ассортимента на предприятиях. Управление товарными запасами. Диспетчирование	2	1
	Лекционное занятие № 17 (71-72) Номенклатура товаров. Инструменты составления и управления номенклатурой	2	1
	Практическое занятие № 20 (73-74) Контрольная работа по разделам 1,2,3	2	3

5 семестр		66		
Тема 3.5. Управление запасами	Содержание учебного материала	6	1	
	Лекционное занятие №18 (75-76) Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.	2		
	Практическое занятие № 21 (77-78) Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач)	2		2
	Практическое занятие № 22 (79-80) Проверочная работа по теме 3.5	2		3
	Самостоятельная работа обучающихся № 16,17 Составление памятки: «Критерии установления оптимального размера товарных партий»	4		
Тема 3.5. Торги	Содержание учебного материала	8	1	
	Лекционное занятие №19 (81-82) Сущность и виды торгов. Назначение и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукционов.	2		
	Лекционное занятие № 20(83-84) Организация и проведение конкурсных торгов. Организация торговли на ярмарках и выставках, биржевая торговля.	2		1
	Практическое занятие № 23 (85-86) Анализ современных биржевых площадок, механизм работы, основные правила торговли на бирже.	2		3
	Практическое занятие № 24 (87-88) Решение ситуационных задач	2		3
	Самостоятельная работа обучающихся №18,19 Составление памятки: «Правила торговли на биржевых площадках»	4		
Тема 3.6. Современные онлайн-площадки для торговли	Содержание учебного материала	2	2	
	Практическое занятие № 25 (89-90) Анализ современных маркетплейсов, изучение инструкций по поставке товаров и интерфейса сайтов.	2		
Тема 3.7. Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержание учебного материала	6	1	
	Лекционное занятие № 21 (91-92) Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др	2		
	Практическое занятие № 26 (93-94) Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт. Анализ и	2		2

	составление таблицы.		
	Практическое занятие № 27 (95-96) Разработка лизингового контракта	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 20, 21 Отчет по разработке лизингового контракта	4	
Тема 3.8 Риски и успех коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	
	Лекционное занятие № 22 (97-98) Предпринимательские риски. Принятие решений в условиях неопределенности. Обнаружение причин возникновения, предупреждения и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством. Критерии оценки выгоды.	2	1
	Практическое занятие № 28(99-100) Решение ситуационных задач	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся №20,21 Прохождение онлайн-тестов, решение ситуационных задач	4	
Раздел 4 Реклама в коммерческой деятельности		8	
Тема 4.1 Механизм рекламы в торговле	Содержание учебного материала	4	
	Лекционное занятие № 23 (101-102) Организация рекламной деятельности в торговле	2	1
	Практическое занятие № 29 (103-104) Правовое регулирование и государственный контроль рекламной деятельности. Анализ правовых актов.	2	2
Тема 4.2 Средства рекламы	Содержание учебного материала	4	
	Практическое занятие №30 (105-106) Средства современной рекламы. Анализ и их характеристика. Особенности рекламы отдельных видов товаров.	2	2
	Практическое занятие № 31 (107-108) Проверочная работа по разделу 4	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 22,23, 24 Разработка рекламного баннера	6	
Раздел 5. Основы внешнеэкономической коммерческой деятельности		32	
Тема 5.1 Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления	Содержание учебного материала	4	
	Лекционное занятие № 24 (109-110) Коммерческая деятельность на внешнем рынке Внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие	2	1
	Практическое занятие № 32 (111-112) Анализ Основного состава российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. Представительство участников ВЭД, выполняющих посреднические функции	2	2

Тема 5.2. Состав внешнеторговых операций и сделок, расчетов	Содержание учебного материала	8	1	
	Лекционное занятие 25 (113-114) Краткая характеристика основных видов внешнеторговых сделок: купли-продажи, аренды, лизинга, подряда.	2		
	Практическое занятие № 33 (115-116) Типовая сделка купли-продажи в международной торговле и ее оформление. Этапы подготовки внешнеторговой сделки, их последовательность и содержание. Состав документов рамках внешнеторговых операций, их группировка и назначение.	2		2
	Практическое занятие № 34 (117-118) Составление пакета документов для внешнеторговой сделки	2		3
	Практическое занятие № 35 (119-120) Формы внешнеторговых расчетов: аккредитивная, инкассовая, авансовая, открытый счет, их характеристика. Международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо. Выбор валюты платежа в составе формы внешнеторговых расчетов	2		2
Тема 5.3. Внешнеторговый контракт и его содержание	Содержание учебного материала	8	1	
	Лекционное занятие № 26 (121-122) Контракт купли-продажи и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеторговых контрактов. Базисные условия контракта. Отражение коммерческих условий внешнеторговой сделки в разделах контракта.	2		
	Практическое занятие № 36 (123-124) Распределение функций между экспортером и импортером и их фиксация в контракте. Составление таблицы	2		2
	Практическое занятие № 37 (125-126) Формулирование записей в преамбуле контракта	2		2
	Практическое занятие №38 (127-128) Формулирование записей в предмете контракта	2		3
Тема 5.4 Система государственного регулирования ВЭД в России	Содержание учебного материала	12	1	
	Лекционное занятие № 27 (129-130) Содержание процессов государственного регулирования ВЭД. Законодательная основа и нормативные документы по обеспечению государственного регулирования ВЭД.	2		
	Лекционное занятие № 28 (131-132) Характеристика положений Законов РФ: «О таможенном тарифе», «О валютном регулировании и контроле», «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», Таможенного кодекса и др.	2		1
	Практическое занятие № 39 (133-134)	2		2

	Изучение разделов Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»		
	Практическое занятие № 40 (135-136) Изучение разделов Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»	2	2
	Практическое занятие № 41 (137-138) Решение ситуационных задач	2	3
	Практическое занятие № 42 (139-140) Итоговая контрольная работа	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 25, 26,27,28,29,30,31,32,33,34,35 Схемы: - «Позиции валютно-финансовых условий контракта купли-продажи»; - «Виды внешнеторговых контрактов», «Ликвидация предприятия по причине банкротства» Деловая игра «Организация бизнеса» Кроссворд Эссе на тему «Внешнеторговые операции: польза или вред для экономики РФ?» «Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации» «Причины и механизм преднамеренного банкротства (с использованием информации СМИ о конкретных предприятиях)» Конспект: «Коммерческая деятельность на внешнем рынке»	22	
Экзамен			
МДК 01.02. Организация торговли			
4 семестр		78	
Раздел 1. Организация торговли		20	
Тема 1.1 Введение	Лекционное занятие №1 (1-2) Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности. Индивидуальные частные предприниматели	2	1
Тема 1.2 Организация оптовой торговли	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие №2 (3-4) Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования	2	
	Практическое занятие № 1 (5-6) Проверочный тест по теме 1.2	2	3
Тема 1.3. Организация розничной торговли	Содержание учебного материала	6	1
	Лекционное занятие №3 (7-8) Розничная торговая сеть: направления развития. (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»). Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их	2	

	идентифицирующие признаки. (ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий»). Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом. Современные форматы магазинов		
	Практическое занятие №2 (9-10) Анализ размещения розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.	2	2
	Практическое занятие № 3 (11-12) Проверочный тест по теме 1.3	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 1,2,3 Анализ статей «Совершенствование торговли на современном этапе в России», «Состояние и перспективы развития оптовой торговли на современном этапе», Схема «Классификация предприятий розничной торговли»	6	
Тема 1.4. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала	8	
	Лекционное занятие № 4 (13-14) «Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304-2009 Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.). Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009, ОСТ 28-002-2000)	2	2
	Практическое занятие № 4(15-16) Анализ услуг розничной торговли	2	
	Практическое занятие №5 (17-18) Анализ и разбор процесса самоаттестации качества услуг	2	
	Практическое занятие № 6 (19-20) Проверочный тест по теме 1.4	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №4,5 Памятка «Стандарты, регламентирующих качество услуг розничной торговли»	4	
	Раздел 2 Технология торговли		58
Тема 2.1. Технологические решения магазинов	Содержание учебного материала	16	
	Лекционное занятие № 5 (21-22) Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические). Помещения магазина. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина.	2	1
	Практическое занятие № 7 (23-24) Творческое задание «Планировка торгового зала» с соблюдением требований	2	3

	Лекционное занятие № 6 (25-26) Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТ Р 51304-2009). Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила	2	1
	Практическое занятие № 8(27-28) Творческое задание «оформление дизайна вывески и фасада магазина» с учетом требований	2	3
	Практическое занятие № 9 (29-30) Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи	2	2
	Практическое занятие № 10 (31-32) Анализ розничных магазинов в г.Ревда. Отчет по эстетическим показателям.	2	3
	Практическое занятие № 11 (33-34) Создание планировки торгового помещения с соблюдением всех основных требований.	2	3
	Практическое занятие № 12 (35-36) Проверочный тест по теме 2.1	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №6,7,8 Посещение розничных магазинов, сбор информации для анализа торговых помещений Составление отчета по анализу торговых помещений	6	
Тема 2.2 Товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала	10	
	Лекционное занятие №7 (37-38) Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли.	2	1
	Практическое занятие № 13 (39-40) Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству, ознакомление с документами	2	2
	Практическое занятие №14 (41-42) Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальное оформление этих операций	2	3
	Практическое занятие № 15 (43-44) Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже	2	3
	Практическое занятие № 16 (45-46) Проверочный тест по теме 2.2	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 9,10 Доклад «Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров» Схема «Структура торгово-технологического процесса»	4	

Тема 2.3. Организация и технология обслуживания торгового	Содержание учебного материала	12	1	
	Лекционное занятие № 8 (47-48) Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам	2		
	Практическое занятие № 17 (49-50) Творческое задание «Требование к внешнему виду продавцов-консультантов, обслуживающему персоналу» с учетом требований	2		3
	Лекционное занятие № 9 (51-52) Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчет с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.	2		1
	Практическое занятие № 18 (53-54) Решение ситуационных задач по технологии обслуживания	2		2
	Практическое занятие № 19 (55-56) Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере магазина города, области	2		3
	Практическое занятие № 20 (57-58) Проверочная работа по теме 2.3	2	3	
	Самостоятельная работа обучающихся № 11,12 Схемы - «Технология продаж товаров при разных формах обслуживания»; - «Последовательность элементов продажи в супермаркете»	4		
Тема 2.4 Правила торговли	Содержание учебного материала	12	1	
	Лекционное занятие №10 (59-60) Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях	2		
	Лекционное занятие № 11 (61-62) Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции. Особенности правил комиссионной торговли. Особенности правил продажи товаров в кредит.	2	1	

	Практическое занятие № 21 (63-64) Изучение нормативных документов, регламентирующих правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей. Оформление ценников	2	3
	Практическое занятие № 22 (65-66) Оформление упаковки, вывески, внешнего вида продавца	2	3
	Практическое занятие № 23 (67-68) Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров	2	2
	Практическое занятие № 24 (69-70) Проверочный тест по теме 2.4	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №13,14 Памятка по оформлению ценников Конспект «Особенности и правила работы рынков и специфика их услуг»	4	
Тема 2.5. Управление торговым залом	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие №12 (71-72) Администрирующий персонал: виды, функции, задачи, требования.	2	
	Практическое занятие №25 (73-74) Составление должностной записки администратора магазина, салона	2	3
	Практическое занятие №26 (75-76) Творческое задание «Администратор магазина» с учетом всех требований	2	3
	Практическое занятие № 27 (77-78) Итоговый семестровый тест	2	2
5 семестр			
Раздел 3. Организация работы складских помещений		18	
Тема 3.1. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие № 13 (79-80) Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства. Складские здания и сооружения	2	
	Лекционное занятие № 14 (81-82) Оснащение складского помещения, выбор оборудования по ГОСТ. Правила и техника безопасности.	2	1
	Практическое занятие № 28 (83-84) эффективность использования складов, решение ситуационных задач	2	2
	Практическое занятие № 29 (85-86) Проверочная работа по теме 2.5	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 15 Схема складского помещения	2	
Тема 3.2. Товародвижение на складе	Содержание учебного материала	10	1
	Лекционное занятие № 15 (87-88) Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная	2	

	база, последовательность операций, документальное оформление. Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила и способы размещения.		
	Лекционное занятие № 16 (89-90) Штрих-кодовая технология учета. Технология процессов комплектации товаров и отправки их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика	2	1
	Практическое занятие № 30 (91-92) Решение ситуационных задач	2	2
	Практическое занятие № 31 (93-94) Решение ситуационных задач	2	2
	Практическое занятие № 32 (95-96) Контрольная работа по разделу 3	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся № 16 Подготовка в контрольной работе	2	
Раздел 4. Мерчандайзинг		50	
Тема 4.1. Сущность и значение мерчандайзинга	Содержание учебного материала	2	
	Лекционное занятие №17 (97-98) Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие, сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчандайзинга на повышении роли и статуса розничной торговли	2	
	Самостоятельная работа обучающихся №17 Конспект «Мерчандайзинг как фактор содействия продажам»	2	
Тема 4.2. Формирование объектов мерчандайзинга	Содержание учебного материала	2	
	Лекционное занятие № 18 (99-100) Экономический ресурс как основа покупательной способности и материальная основа развития технологий мерчандайзинга. Ресурсы времени потребителей, факторы, влияющие на экономию времени потребителя.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся №18 Анализ фактором, влияющих на экономию времени потребителей	2	
Тема 4.3 Объекты и участники мерчандайзинговой деятельности	Содержание учебного материала	2	
	Лекционное занятие №19 (101-102) Объекты мерчандайзинговой технологии и участники мерчендайзинговой деятельности. Поведение потребителя и посетителя как особые объекты мерчандайзинга.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся №19 Схема «Участники мерчендайзинговой деятельности»	2	
Тема 4.4 Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга	Содержание учебного материала	6	1
	Лекционное занятие № 20 (103-104) Влияние отдельных сфер деятельности на потенциал технологий мерчандайзинга. Влияние	2	

	технологий электронной коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинговых технологий. Влияние правовой среды и научно-технического прогресса на внедрение технологий мерчандайзинга.		
	Лекционное занятие № 21 (105-106) Анализ факторов, влияющих на совершение покупки и способы стимулирования.	2	2
	Практическое занятие №33 (107-108) Решение ситуационных задач	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №20,21 Схема «Особенности внедрения мерчандайзинга в условиях слабой конкурентной борьбы»	4	
Тема 4.5 Психология познавательных процессов в изучении и управлении поведением посетителей торгового предприятия	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие №22 (109-110) Основные виды и источники иллюзорного восприятия товаров и ситуации в торговом зале. Морально-этические нормы применения и предупреждения иллюзий в мерчандайзинге. Эмоционально-чувственные компоненты поведения человека в технологиях мерчандайзинга. Факторы атмосферы магазина, влияющие на эмоционально-чувственное состояние посетителя торгового зала	2	
	Практическое занятие №34(111-112) Решение ситуационных задач, продажа товаров с использованием компонентов иллюзий.	2	3
	Лекционное занятие № 23 (113-114) Использование моделей вовлеченности в покупку для определения статуса и распределение ролей товаров (марок) в технологиях мерчандайзинга. Использование модели поведения потребителей для предсказания и формирования их поведения в торговом зале магазина. Влияние мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке.	2	1
	Практическое занятие № 35 (115-116) Решение ситуационных задач	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №22 Сообщение «Поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке в мерчандайзинге»	2	
Тема 4.6. Основные направления деятельности мерчандайзера	Содержание учебного материала	12	1
	Лекционное занятие № 24 (117-118) Выкладка товара	2	
	Практическое занятие №36 (119-120) Решение ситуационных задач	2	3
	Лекционное занятие №25 (121-122) Обеспечение торговых точек рекламоносителями	2	1
	Практическое занятие № 37 (123-124) Решение ситуационных задач, создание рекламных носителей	2	3
	Лекционное занятие № 26 (125-126) Работа с продавцами и администрацией магазинов, торговым оборудованием.	2	1
	Практическое занятие № 38 (127-128)	2	2

	Дополнительные направления деятельности мерчендайзера. Решение ситуационных задач		
Тема 4.7. Опытный сотрудник как двигатель торговли	Содержание учебного материала	10	1
	Лекционное занятие № 27 (129-130) Мерчендайзер — профессия нового поколения. Функции, задачи, требования.	2	
	Практическое занятие № 39 (131-132) Анализ поведения мерчендайзера в торговой точке	2	2

	Практическое занятие № 40 (133-134) Обучение персонала в торговой точке	2	2
	Практическое занятие № 41 (135-136) Необходимость контроля персонала	2	2
	Практическое занятие № 42 (137-138) Решение ситуационных задач	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №23, 24,25,26,27,29,30 Работа над курсовым проектом Составление отчетов Составление плана обучения персонала Составление плана контроля персонала	14	
Тема 4.8. Роль взаимоотношений в мерчендайзинге	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие № 28 (139-140) Искусство переговоров. Методы, инструменты влияния.	2	
	Практическое занятие № 43 (141-142) Решение ситуационных задач	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №31,32,33,34 Работа над курсовым проектом Составление отчетов	8	
Тема 4.9 Распределение площади торгового зала и регулирование покупательских потоков	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие № 29 (143-144) Значение рационального распределения торгового зала и правильного размещения оборудования, товаров, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Основные факторы природной системы человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. Зоны торгового зала: холодная, горячая, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования	2	
	Лекционное занятие № 30 (145-146) Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов их движения на основе технологий мерчендайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны».	2	1
	Практическое занятие № 44 (147-148) Решение ситуационных задач	2	2
	Практическое занятие № 45 (149-150)	2	2

	Проверочный тес по теме 4.9		
	Самостоятельная работа обучающихся №35,36,37,38 Работа над курсовым проектом Составление отчетов	8	
Тема 4.10 Распределение торгового зала магазина на зоны адекватно поведению посетителя	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие № 31 (151-152) Традиционный и мерчандайзинговый подходы к распределению торгового зала на зоны. Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале	2	
	Лекционное занятие № 32 (153-154) Характеристика основных состояний поведения посетителей и последовательность их чередования во время движения посетителей по торговому залу. Распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя	2	1
	Практическое занятие № 46 (155-156) Решение ситуационных задач	2	2
	Практическое занятие № 47 (157-158) Проверочный тес по теме 4.9	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся №39,40,41,42 Работа над курсовым проектом Составление отчетов	8	
Тема 4.11 Мерчандайзинговая классификация товаров и торговых предприятий	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие № 33 (159-160) Традиционная маркетинговая классификация товаров и торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации товаров.	2	
	Лекционное занятие № 34 (161-162) Мерчандайзинговая классификация товаров по потребительским мотивам, статусу и роли товара в мерчандайзинговом процессе. Традиционные классификации розничных торговых предприятий	2	1
	Практическое занятие № 48 (163-164) Анализ Требований к мерчандайзинговой классификации розничных торговых предприятий. Классификация магазинов по потребительскому мотиву их посещения.	2	2
	Практическое занятие №49 (165-166) Проверочный тест по теме 4.11	2	3
Тема 4.12. Метод импульсивных покупок	Содержание учебного материала	10	1
	Лекционное занятие № 35 (167-168) Поведенческие составляющие метода импульсивных покупок. Классификация товаров на основе потребительского мотива. Формирование секций (отделов) адекватно поведению посетителя торгового зала. Размещение товаров адекватно потребительскому мотиву и характеристик состояний поведения при движении по торговому залу	2	
	Лекционное занятие № 36 (169-170) Оценка степени и динамики импульсивности товаров: коэффициент импульсивности марки: сила импульса марки. Применение метода «До и после» при определении доли импульсивных покупок	2	1

	в общем объеме продаж. Факторы, влияющие на импульсивность марки: покупательная способность, потребительские предпочтения, география продаж, стадия жизненного цикла		
	Практическое занятие № 50 (171-172) Изучение метода импульсивных покупок на основе принципов мерчандайзинга	2	2
	Практическое занятие № 51 (173-174) Расчет показателей импульсивных покупок	2	2
	Практическое занятие № 52 (175-176) Проверочный тест по теме 4.12	2	3
Тема 4.13 Продажа товаров по методу ABC	Содержание учебного материала	8	1
	Лекционное занятие № 37 (177-178) Сущность и особенности продажи товаров по «Методу ABC». Формирование групп товаров «А», «В», «С» по общим признакам. Выделение потенциально «холодных зон» и «горячих зон»	2	
	Лекционное занятие № 38 (179-180) Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли выполняемой в мерчандайзинговом процессе	2	1
	Практическое занятие № 53 (181-182) Решение ситуационных задач о применении в технологиях мерчандайзинга продажи товаров по «Методу ABC»	2	2
	Практическое занятие № 54 (183-184) Проверочный тест по теме 4.13	2	3
	Содержание учебного материала	12	1
Тема 4.14. Комбинированные методы продажи и их анализ	Лекционное занятие № 39 (185-186) Сочетания «Метода импульсивных продаж» и «Метода ABC» на торговых предприятиях с универсальным ассортиментом. Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчандайзинга в предприятиях розничной торговли разных видов и типов (многоэтажных универсальных магазинах, торговых центрах, в малых предприятиях и др.). Значение анализа привлекательности и места размещения отдела. Показатели анализа эффективности размещения отдела: коэффициент подхода к отделу; коэффициент покупки; коэффициент привлекательности. Выбор наиболее оптимального размещения отдела	2	
	Практическое занятие № 55 (187-188) Решение ситуационных задач о применении комбинированных методов продажи товаров в технологиях мерчандайзинга	2	2
	Практическое занятие № 56 (189-190) Анализ показателей деятельности отдела (секции) и оптимизация их размещения в торговом зале на основе принципов мерчандайзинга	2	2
	Практическое занятие № 57 (191-192) Подготовка к итоговой КР	2	2
	Практическое занятие № 58 (193-194) Подготовка к итоговой КР	2	2
	Практическое занятие № 59 (195-196)	2	3

	Итоговая контрольная работа		
	Самостоятельная работа обучающихся № 43,44,45,46,47,48,49 Рефераты: - «Влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей»; - «Мерчандайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала». Работа над курсовым проектом. Составление отчетов	14	

6 семестр		50	
Глава 5. Система государственного регулирования интернет-торговли	Содержание учебного материала	10	
	определение и правовой статус интернет-магазина. Основные ограничения при продаже товаров онлайн. Соотношение средств и методов продажи товаров в социальных сетях с требованиями законодательства Российской Федерации. Система налогообложения при интернет торговле.		
Курсовая работа	Содержание учебного материала	40	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выдача тем курсовой работы. Подбор литературы. Составление плана работы 2. Ведение 3. Обзор учебно-методической и справочной литературы по теме работы 4. Раскрытие сущности категорий, определяющих проблему курсовой работы 5. Характеристика конкретного торгового предприятия 6. Оценка основных показателей деятельности торгового предприятия 7. Оценка коммерческой деятельности организации 8. Направления совершенствования коммерческой деятельности организации 9. Заключение 10. Оформление работы 11. Работа с нормативно-справочной литературой по теме исследования 12. Выполнение анализа изученности темы курсовой работы в учебно-практической литературе и периодических изданиях 13. Оформление расчетов и разделов курсовой работы на ПК 		
Тематика курсовых работ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка 2. Организация коммерческой деятельности предприятия 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности 4. Организация работы коммерческих служб 5. Защита прав потребителей 6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации) 7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации) 8. Организация складского хозяйства предприятий 9. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение 10. Виды коммерческой деятельности 		

	<ul style="list-style-type: none"> 11. Организация хозяйственных связей 12. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями 13. Биржевая торговля 14. Технологический цикл товародвижения 15. Инновационные методы коммерческой деятельности 16. Инфраструктура коммерческой деятельности 17. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта 18. Управление коммерческими сделками 19. Субъекты и объекты коммерческой деятельности 20. Средства коммерческой деятельности 21. Организационно-правовые формы предприятий 22. Формы партнерских связей в коммерции 23. Коммерческие договоры 24. Условия осуществления коммерческой деятельности 25. Арендная коммерческая деятельность 26. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности 27. Управление товарными запасами 28. Предпринимательские риски и успех 29. Организация работы коммерческих служб 30. Коммерческая информация и ее защита 		
Экзамен			
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		48	
5 семестр			
Раздел 1 Немеханическое оборудование торговых организаций		10	
Введение	<p>Лекционное занятие №1 (1-2) Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности оборудования, в том числе экологической. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания. повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению</p>	2	1
Тема 1.1. Мебель для торговых организаций	<p>Содержание учебного материала</p>	4	
	<p>Лекционное занятие №2 (3-4) Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Мебель торговых залов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций</p>	2	1
	<p>Практическое занятие № 1 (5-6) Выбор типов и расчет потребности в торговой мебели</p>	2	2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся №1 Схема-памятка «Классификация торговой мебели»</p>	2	

Тема 1.2 Торговый инвентарь	Содержание учебного материала	4	1	
	Лекционное занятие № 3 (7-8) Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций	2		
	Практическое занятие №2 (9-10) Проверочный тест по теме 1.1 и 1.2	2		3
	Самостоятельная работа обучающихся №2 Схема-памятка «Классификация торгового инвентаря»	2		
Раздел 2. Измерительное оборудование		12		
Тема 2.1. Классификация измерительного оборудования	Содержание учебного материала	4	1	
	Лекционное занятие №4 (11-12) Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними	2		
	Практическое занятие № 3 (13-14) Проверочный тест по теме 2.1	2		3
Тема 2.2 Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования	Содержание учебного материала	4	2	
	Практическое занятие № 4 (15-16) Правилам эксплуатации весоизмерительного оборудования. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием	2		
	Практическое занятие № 5 (17-18) Приобретение умений эксплуатации весов	2		3
	Самостоятельная работа обучающихся № 3,4,5 Конспекты: - «Порядок технического обслуживания весоизмерительного оборудования» - «Сравнительная характеристика настольных и платформенных весов» - «Сравнительная характеристика электронных и механических весов» Схема «Виды весоизмерительного оборудования»	6		
Тема 2.3 Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание	Содержание учебного материала	4	1	
	Лекционное занятие № 5 (19-20) Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия. Техническое обслуживание	2		
	Практическое занятие № 6 (21-22) Проверочный тест по теме 2.2, 2.3	2		3
	Самостоятельная работа обучающихся № 6 Схема «Способы, применяемые при подтверждении соответствия оборудования»	2		
Раздел 3 Механическое и технологическое оборудование		8		
Тема 3.1. Фасовочно-упаковочное	Содержание учебного материала	4		

оборудование, Измельчительно-режущее оборудование, Подъемнотранспортное и уборочное оборудование	Лекционное занятие № 6 (23-24) Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему. Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы. Уборочная техника.	2	1	
	Практическое занятие № 7 (25-26) Проверочный тест	2	3	
	Самостоятельная работа обучающихся № 7,8 Схемы-памятки	4		
Тема 3.2. Холодильные машины, пищевые автоматы. Системы наблюдения	Содержание учебного материала	4	1	
	Лекционное занятие № 7 (27-28) Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения. Озонобезопасные хладагенты и их виды. Холодильные машины и агрегаты. Перспективные типы машин. Оборудование для приготовления и продажи напитков. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций. Оборудование для штрих-кодовых технологий	2		
	Практическое занятие № 8 (29-30) Решение ситуационных задач	2		2
	Самостоятельная работа обучающихся № 9 Схема «Классификация систем защиты товаров»	2		
Глава 4 Контрольно-кассовая техника		10		
Тема 4.1. Характеристика распространенных видов ККТ	Содержание учебного материала	4	1	
	Лекционное занятие № 8 (31-32) Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Типовые правила эксплуатации ККТ. Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Кассовые терминалы. Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли. Выбор типов	2		
	Практическое занятие № 9 (33-34) Ознакомление с кассовым оборудованием в торговых организациях города Ревда	2		2
Тема 4.2. Правила эксплуатации ККТ и техническое обслуживание	Содержание учебного материала	6	2	
	Практическое занятие № 10 (35-36) Выбор типов контрольно-кассовой техники для оснащения торговых организаций	2		
	Практическое занятие № 11 (37-38) Приобретение умений эксплуатации различных типов контрольно-кассовой техники	2		2
	Практическое занятие № 12 (39-40) Оформление кассовой документации	2		2

	Самостоятельная работа обучающихся № 10,11,12 1. Конспект - «Сравнительные характеристики термопринтеров, сканеров и терминалов» - «Сравнительные характеристики POS- терминалов по назначению и эксплуатации» 2. Схема - «Нормы оснащения торгового предприятия электронной техникой» - «Нормы оснащения торгового предприятия контрольно-кассовой техникой» 3. Таблица «Сравнительная характеристика технических данных и правил эксплуатации ККТ различных типов	6	
Радел 5 Охрана труда		8	
Тема 5.1. Нормативно-правовая база охраны труда	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие №9 (41-42) Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности. Нормативно-правовая база охраны труда: понятие, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации, Трудовой Кодекс Российской Федерации (гл.33-36). Ответственность юридических и физических лиц за нарушение законодательства в области охраны труда	2	
	Практическое занятие № 13 (43-44) Решение ситуационных задач	2	3
Тема 5.2 Условия труда и их влияние на организм человека и техника безопасности	Содержание учебного материала	4	1
	Лекционное занятие № 10 (45-46) Основные понятия: условия труда, производственная санитария. Правовая база: ФЗ «О санитарноэпидемиологическом благополучии населения» (ст. 14, 20, 22, 24-27). Факторы, влияющие на условия труда в предприятиях. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по поддержанию установленных норм. вредный производственный фактор. Организация рабочих мест с соблюдением правил безопасности.	2	
	Практическое занятие № 14 (47-48) Итоговая контрольная работа	2	3
ПП.01 Производственная практика Виды работ – Изучение деятельности коммерческой службы организации: – Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров поставки. – Ознакомление с устройством работы помещений предприятия. – Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия. Приемка товаров по количеству и качеству. – Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров – Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований торговли		144/4 недели	
Учебная практика			

2.3. Основные формы учебной деятельности студентов

Источник получения знаний, формирования умений, навыков	Форма деятельности
Слово, текст, знаки	Слушание учителя Слушание и анализ докладов Самостоятельная работа с текстом в учебнике, научно- популярной литературе Отбор материала из нескольких источников Написание докладов, рефератов Вывод формул Выполнение упражнений по разграничению понятий Систематизация
Элементы действительности	Просмотр познавательных фильмов Анализ таблиц, графиков, схем Поиск объяснения наблюдаемым событиям Анализ возникающих проблемных ситуаций
Опыт и исследовательская деятельность	Работа с кинематическими схемами Анализ раздаточных материалов Решение различных экспериментальных задач Сбор и сортировка материалов Выстраивание гипотез на основании имеющихся данных

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Материально-техническое обеспечение

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организации коммерческой деятельности».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- учебно-методическое обеспечение (учебное пособие, рабочая тетрадь, методические указания для студентов);
- комплект бухгалтерских балансов;
- комплект отчетов о финансовых результатах;
- комплект учебно-методической документации;
- раздаточные материалы для проведения практических работ;
- карточки с профессиональными заданиями и ситуациями;
- тестовые задания;
- комплект форм учетных регистров.

Технические средства обучения:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением
- мультимедиа-проектор;
- экран;

4.2 Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1Синяева И.М. Коммерческая деятельность. – ИМ.: Юрайт, 2016. [Электронный ресурс]

2Памбухчянц О. В. Организация коммерческой деятельности. — М.: Дашков и К, 2018 [Электронный ресурс]

3Отскочная З.В. Организация и технология торговли. - М.: Академия, 2018 [Электронный ресурс]

4Чувакова С. Г. Управление ассортиментом магазина. - М.: Дашков и К, 2019. [Электронный ресурс]

5Гайворонский К.Я. Охрана труда в торговле. М.: - Инфра М, 2015. [Электронный ресурс]

6Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий торговли. - М.: ИнфраМ, 2015. [Электронный ресурс]

7Жулидов С.И. Организация торговли. - М.: Инфра М, 2018 [Электронный ресурс]

8Кащенко В.Ф. Торговое оборудование. - М.: Академия, 2019 [Электронный ресурс]

Дополнительная литература:

1Голова А. Г. Управление продажами. - М.: Дашков и К, 2017. [Электронный ресурс]

2Жулидов С.И. Организация торговли. - М.:ИНФРА-М, 2017 [Электронный ресурс]

3Коник Н.В. Организация и проектирование предприятий торговли. - М.: ИНФРА-М, 2016. [Электронный ресурс]

Электронные ресурсы:

1. Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/> - Главбух. Бумажный и электронный журнал, сообщество, справочная система и онлайн-сервисы.

2. Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/> – Информационно-аналитическое электронное издание «Бухгалтерия.ru».

3. Режим доступа: <http://www.bankclub.ru> – Сайт банковских аналитиков.

4. Режим доступа: <http://www.finanaliz.ru> – Финансовый анализ.

5. Режим доступа: <http://www.uasos.net> – Финансовая Аналитика России.

6. Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru> – Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент».

7. Режим доступа: <http://www.quote.ru> – Финансовые показатели российских предприятий.

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

В целях реализации компетентного подхода в образовательном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий (моделирование производственных ситуаций, деловые и ролевые игры, разбор конкретной ситуации, тренинги, групповые дискуссии) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практикоориентированную подготовку обучающегося. При реализации профессионального модуля предусматривается учебная и производственная практики.

Учебная практика предусматривается по окончании изучения профессионального модуля.

Освоение ПМ.01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» производится после изучения соответствующих разделов учебных дисциплин «Бухгалтерский учет», Экономика организации», «Статистика», «Логистика», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия».

Промежуточная аттестация по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» проводится в пятом и шестом семестре в виде квалификационного экзамена после окончания изучения профессионального модуля.

Промежуточная аттестация предполагает обязательное наличие положительной аттестации по междисциплинарным курсам МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02 «Организация торговли» и МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата
ПК 1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<ul style="list-style-type: none"> - обоснование выбора делового партнера в соответствии с критериями предъявляемыми к ним - качество заключенного договора с деловым партнером - обоснование предъявления претензии на невыполнение условий договора
ПК 2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<ul style="list-style-type: none"> - размещение товарных запасов на складе для хранения в соответствии с рациональной организацией складского технологического процесса - документальное оформление поступления и отпуска товарных запасов со склада
ПК 3. Принимать товары по количеству и качеству	принятие товара по количеству и качеству в соответствии с инструкциями П-6 «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и П-7 «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»
ПК 4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	определение вида класса и типа организации розничной и оптовой торговли в соответствии с требованиями ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий
ПК 5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли
ПК 6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	подготовка документов для участия торговой организации в добровольной сертификации услуг в соответствии с нормативной документацией
ПК 7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	эффективность использования методов, средств и приемов менеджмента при решении конкретных ситуаций
ПК 8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)
ПК 9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	расчет показателей эффективности функционирования логистических целей
ПК 10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - использование торгово-технологического оборудования в соответствии с требованиями эксплуатации при соблюдении правил охраны труда - демонстрация умения оказания помощи пострадавшим и использование противопожарной

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

Результаты	Методы оценки результата
<p>Умения 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;</p>	<p>Наблюдение. Разнообразные формы устных и письменных ответов, контрольные работы, тестовый контроль, зачёты, рефераты, курсовые проекты, участие в предметных олимпиадах и конкурсах, в научно-исследовательской работе; по окончании проводится экзамен. Составление отчета по учебной и производственной практике</p>
<p>Знания – 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.</p>	

4.2. Оценка самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов

Оценка «5» ставится тогда, когда:

- Студент свободно применяет знания на практике;
- Не допускает ошибок в воспроизведении изученного материала;
- Студент выделяет главные положения в изученном материале и не затрудняется в ответах на видоизмененные вопросы;
- Студент усваивает весь объем программного материала;
- Материал оформлен аккуратно в соответствии с требованиями;

Оценка «4» ставится тогда, когда:

- Студент знает весь изученный материал;
- Отвечает без особых затруднений на вопросы преподавателя;
- Студент умеет применять полученные знания на практике;
- В условных ответах не допускает серьезных ошибок, легко устраняет определенные неточности с помощью дополнительных вопросов преподавателя;
- Материал оформлен недостаточно аккуратно и в соответствии с требованиями;

Оценка «3» ставится тогда, когда:

- Студент обнаруживает освоение основного материала, но испытывает затруднения при его самостоятельном воспроизведении и требует дополнительных дополняющих вопросов преподавателя;
- Предпочитает отвечать на вопросы воспроизводящего, испытывает затруднения при ответах на воспроизводящие вопросы;
- Материал оформлен не аккуратно или не в соответствии с требованиями;

Оценка «2» ставится тогда, когда:

- У студента имеются отдельные представления об изучаемом материале, но все же большая часть не усвоена;
- Материал оформлен не в соответствии с требованиями.

4.3. Оценка курсовой работы

Критерий	Соответствующие компетенции	10-8 баллов	7-6 баллов	4-5 баллов	1-3 балла
Оценка структуры курсовой работы	УК-2, УК-5, ПК-1, ПК-31	Работа хорошо структурирована, нет замечаний к логике изложения	Материал работы структурирован, имеются замечания к логике изложения материала	Материал работы слабо структурирован	Материал работы не структурирован, логика изложения материала нарушена
Оценка информационно-методологической базы	УК-2, УК-5, ПК-4, ПК-31, ПК-32	Отбор источников проведен корректно, проведен глубокий теоретический анализ и сформулированы исследовательские пробелы. Источники удовлетворяют требованиям по количеству	Отбор источников проведен корректно: источники являются актуальными, соответствуют теме исследования, удовлетворяют требованиям по количеству. Теоретический анализ проведен не достаточно глубоко	Проведено реферирование источников без глубокого критического анализа, количество источников ограничено.	Используемые источники не являются актуальными, не соответствуют теме КР, не удовлетворяют требованиям по количеству
Оценка содержания курсовой работы	УК-2, УК-5, УК-6, УК-7, ПК-4, ПК-15, ПК-16, ПК-19, ПК-20, ПК-26, ПК-27, GR-28, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-33, ПК-37, ПК-40	Актуальность работы обоснована релевантными аргументами. Цели, задачи, объект, предмет работы сформулированы корректно. Материал систематизирован, обоснованно используются современные методы и инструменты исследования. Полученные результаты достоверны и аргументированы. Указаны	Актуальность работы обоснована релевантными аргументами. Цели, задачи сформулированы корректно, есть неточности в определении объекта и предмета работы. Материал систематизирован, используются современные методы и инструменты исследования. Полученные результаты в целом	Актуальность работы обозначена поверхностно, нет поддерживающих аргументов. Цели и задачи работы сформулированы недостаточно корректно. Материал слабо систематизирован, обоснованно используются методы и инструменты исследования	Актуальность работы не обозначена. Цель работы расходится с темой, сформулированные задачи не позволяют раскрыть тему. Материал не систематизирован, нет понимания возможностей корректного использования методов и инструментов исследования, результаты исследования не

		перспективы исследования и/или практическая значимость	достоверны и аргументированы	я, достоверность полученных результатов слабо обоснована	сформулированы
Оценка оформления, стиля	ПК-1, ПК-32	Нет замечаний к оформлению и стилю изложения, оформлению списка источников	Есть отдельные замечания к оформлению и стилю изложения, оформлению списка источников	Работа оформлена с нарушениями и, язык работы не соответствует научному стилю, есть замечания к оформлению списка источников	Работа оформлена с нарушениями, язык работы не соответствует научному стилю, некорректно оформленные заимствования, некорректно оформлен список источников
Оценка защиты курсовой работы	УК-8, УК-9, ПК-1, ПК-32	Хорошо структурированы доклад, презентация полностью раскрывает тему, студент квалифицированно ответил на все вопросы	Доклад в целом правильно структурирован, презентация раскрывает тему, студент квалифицированно ответил на большинство вопросов	Структура презентации не полностью раскрывает тему. Имеются существенные ошибки в оформлении презентации, библиографии и, визуальных материалов. Автор не ответил на ряд из заданных вопросов	Структура презентации не раскрывает тему. Имеются существенные ошибки в оформлении презентации, библиографии, визуальных материалов. Автор не ответил на большинство из заданных вопросов