

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РСО-АЛАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СЕВЕРО-ОСЕТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТОРГОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельности

для специальности СПО (ППССЗ)

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

базовая подготовка

Форма обучения: очная

Владикавказ
2022

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией
экономических дисциплин,
дисциплин сервиса и туризма


Протокол № 10
от «05» 07 2022 г.

Председатель ПЦК

 Э.А. Кубалова


УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УВР


 И.М. Дзуцева
«05» 07 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Методист

 З.А. Дзантиева
«05» 07 2022 г.

Заведующий практикой

 С.А. Маргиева
«5» июль 2022 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539.

Разработчик: преподаватель специальных дисциплин Гаспарян Анаида Николаевна.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля.....	3
2. Результаты освоения профессионального модуля.....	5
3. Структура и содержание профессионального модуля.....	6
4. Условия реализации программы профессионального модуля.....	21
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности).....	23

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (ПМ) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки, входящей в состав укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельности** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
- ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
- ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерческой деятельности при наличии среднего / полного общего образования.

1.2. Цели и задачи модуля - требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;

- установление коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

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 – **339** часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **250** часов;

самостоятельной работы обучающегося - **89** часов;

производственной практики - **72** часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 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.
Код личностных результатов реализации программы воспитания	Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями	
ЛР 16	Эффективно использующий полученные знания на практике, анализирующий производственную ситуацию, умеющий быстро принимать решения, соответствующий требованиям работодателя.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ 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		
			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			
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.6.	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	72	48	22		24				
ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9.	Раздел 2. Организация торговли	72	48	24		24				
ПК 1.10.	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	123	82	40		41				
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72								72
	Всего:	339	178	86		89				72

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
Раздел 1 МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности		72	
Тема 1. Сущность коммерческой работы	Содержание 1. Понятие коммерческой деятельности. 2. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности. 3. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности 4. Объекты коммерческой деятельности	2	1
Тема 2. Коммерческие структуры	Содержание 1. Участники (субъекты) коммерческой деятельности. 2. Коммерческие и некоммерческие организации. 3. Учредительные документы.	2	1
	Практическое занятие 1. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности	2	
Тема 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание 1. Общие принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности 2. Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. 3. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. 4. Направления государственной поддержки малого бизнеса.	2	1
Тема 4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание 1. Понятие и сущность ассортимента. 2. Характеристика ассортимента. 3. Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии. 4. Особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях. 5. Понятие товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в торговле.	2	1,2

	Практическое занятие 1. Показатели, характеризующие товарные запасы.	2	
Тема 5. Организация хозяйственных связей	Содержание 1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. 2. Договорная работа в коммерческой деятельности. 3. Порядок заключения и исполнения договоров. 4. Основные статьи хозяйственных договоров. 5. Изменение и расторжение договоров.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Договорная работа в коммерческой деятельности.	2	
Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание 1. Содержание и организация закупочной работы. 2. Договора, применяемые при оптовых закупках. 3. Главные этапы выбора поставщика. 4. Приемка товаров.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Договора поставки и его составляющие.	2	
Тема 7. Коммерческая работа по розничной продаже товаров	Содержание 1. Основные понятия и определения, характеризующие организацию коммерческой деятельности 2. Классификация, структура и специализация розничной торговой сети. 3. Характеристика предприятий розничной торговли. 4. Формы розничной продажи товаров.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Помещения магазина и общие принципы их технологической планировки.	2	
Тема 8. Организация биржевой и аукционной торговли	Содержание 1. Сущность и роль биржевой торговли. 2. Товарная биржа и виды биржевых сделок. 3. Организация торговых операций на бирже. 4. Понятие и виды аукционов. 5. Порядок проведения аукциона.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Организация торговых операций на бирже.	2	
Тема 9. Коммерческая работа при совершении	Содержание 1. Понятие и виды внешнеторговых операций.	2	1,2

экспортно-импортных операций	2. Международные торговые организации. 3. Товарная классификация и номенклатура внешнеэкономической деятельности.		
	Практическое занятие 1. Сертификация импортируемой продукции.	2	
Тема 10. Коммерческие риски и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности	Содержание 1. Понятие и классификация коммерческих рисков. 2. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск и пути его снижения. 3. Экономическая сущность страхования и формы организации страховых фондов. 4. Классификация видов и систем страхования. 5. Особенности организации имущественного страхования, транспортных средств, страхования грузов.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Предпринимательские риски и их виды.	2	
Тема 11. Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности	Содержание 1. Сущность лизинга его формы и виды. 2. Лизинговый договор. Преимущества и недостатки. 3. Понятие и принципы осуществления факторинговых операций. 4. Характеристика механизма осуществления факторинговых операций.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Факторинг как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий.	2	
Тема 12. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание 1. Характеристика железнодорожных и автомобильных перевозок. 2. Особенности использования водного и воздушного транспорта. 3. Тара, ее значение и классификация.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Документальное оформление тарных операций. 2. Изучение структуры и содержания договора перевозки грузов. 3. Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров.	2	
Тема 13. Коммерческая информация и ее защита. Товарные знаки в коммерческой деятельности.	Содержание 1. Понятие и значение коммерческой информации и коммерческой тайны. 2. Мероприятия по защите коммерческой информации и ответственность за нарушение коммерческой тайны. 3. Понятие товарного знака и его регистрация. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака.	2	1,2

<p>Практическое занятие 1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятий. 2. Товарные знаки.</p>	2	
<p>Самостоятельная работа при изучении МДК.01.01.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. История возникновения и развития коммерческой деятельности в России. 2. Правила введения устных деловых переговоров и деловой переписки. 3. Зарубежный опыт защиты коммерческой информации и коммерческой тайны. 4. Государственное регулирование хозяйственных связей в торговле. Изучение нормативных документов. 5. Прогрессивные формы оптовой и розничной реализации товаров на отечественных рынках. 6. Ярмарочная торговля – традиционная форма торговли в России. Выставочная деятельность в России. 7. История развития бирж и биржевой деятельности. Товарные биржи, как инструмент экономики. 8. Современный российский аукционный рынок. 9. Ассортимент и его роль в деятельности предприятий. 10. Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности. 11. Роль рекламы в коммерческой деятельности. 12. Психологические аспекты восприятия рекламы. 	24	

Раздел 2 МДК.01.02. Организация торговли		72	
Тема 1. Процесс товародвижения и его характеристика	Содержание 1. Рынок как основа товарного хозяйства. Товародвижение и товароснабжение в торговле. 2. Торговые предприятия и их особенности. 3. Классификация торговых предприятий	2	1,2
Тема 2. Торговые предприятия на внутреннем рынке	Содержание 1. Торговые предприятия и их особенности. 2. Организационно-правовые формы торговых предприятий.	2	1,2
	Практические занятия 1. Классификация торговых предприятий	2	
Тема 3. Оптовые торговые организации: их характеристика и роль в процессе товародвижения	Содержание 1. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения. 2. Классификация предприятий оптовой торговли. 3. Функции оптовых торговых предприятий.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Классификация предприятий оптовой торговли. 2. Оформление документов в оптовой торговле.	2	
Тема 4. Розничная торговля: классификация, функции и принципы размещения	Содержание 1. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. 2. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. 3. Классификация и функции предприятий розничной торговли. 4. Показатели оценки качества розничной сети. 5. Виды зданий магазинов. 6. Рабочие места в розничных торговых предприятиях.	4	1,2
	Практическое занятие Показатели оценки качества розничной сети. Решение ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей, с применением «Основных правил розничной торговли предприятия и правил розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами». Эффективность функционирования розничной торговой сети. Решение ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей.	4	
Тема 5. Организация транспортного обслуживания. Тара и	Содержание 1. Транспортное обслуживание в торговле. 2. Тара и ее значение в торговле.	2	1,2

упаковка в торговле	Практические занятия 1. Организация транспортного обслуживания. 2. Составление схемы торгово-технологического процесса склада.	2	
Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание 1. Понятие ассортимента в торговле. 2. Товарные запасы в торговле.	2	1,2
	Практические занятия 1. Определение абсолютных и относительных показателей товарных запасов.	2	
Тема 7. Организация торгово-технологических (оперативных) процессов в магазине. Торговое обслуживание покупателей	Содержание 1. Торгово-технологические процессы в магазине. 2. Торговое обслуживание покупателей.	2	1,2
	Практическое занятие Процесс продажи товаров и обслуживания населения. Решение практических ситуаций.	2	
Тема 8. Организация рекламно-информационной работы в торговле	Содержание 1. Роль и значение рекламной информации. 2. Задачи торговой рекламы. 3. Государственное регулирование рекламной деятельности.	2	1,2
	Практическое занятие Расчёт экономической эффективности рекламного мероприятия .Изучение нормативных документов по регулированию рекламной деятельности. Изучение отдельных групп современной рекламы. Анализ фирменного стиля отдельных торговых предприятий (предварительное домашнее задание). Анализ проведения выставки - дегустации в розничном торговом предприятии.	4	
Тема 9. Основные принципы технологического проектирования в розничной торговле	Содержание 1. Функции розничной торговли. 2. Общие принципы к разработке планировки магазина. 3. Формирование товарных отделов и секций. 4. Виды технологических планировок торгового зала. 5. Размещение вспомогательных и подсобных служб. 6. Роль и значение мебели и оборудования в торгово-технологических процессах. 7. Дизайн и его роль в торгово-технологических процессах.	2	1,2
	Практическое занятие Оформление ценников в соответствии с предъявляемыми требованиями. Изучение процесса продажи в розничном торговом предприятии.	2	

	Процесс обслуживания клиентов в розничном торговом предприятии. Изучение устройства и планировки торгового зала магазина на примере торговых предприятий		
Тема 10. Персонал розничного торгового предприятия.	Содержание 1. Разделение труда в розничных торговых предприятиях. 2. Содержание труда работников торгового предприятия. 3. Режим труда торгово-оперативного персонала.	2	1,2
	Практическое занятие Составление должностных инструкций и материальная ответственность. Режим труда и отдыха в соответствии с ТК РФ.	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.02. 1. «Основных функций органов, контролирующих торговлю» 2. Закон РФ «О защите прав потребителей» 3. Анализ организационно-правовых форм предприятий в сфере торговли. 4. Изучить основные виды торговых предприятий. 5. Анализ организационных вопросов розничной торговой сети. 6. Централизованная доставка товаров по городу. 7. Определите отличительные признаки предприятий торговли различных видов и типов. 8. Правила работы розничного торгового предприятия, правил розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами. 9. Нормативные документы, регулирующие приемку товаров по количеству и качеству 10. Разработка планировки оптового склада и расчет площади магазина и отдельных его помещений 11. Изучить специализацию магазинов, привести иллюстрирующие примеры. 12. Анализ практических ситуаций по основам мерчандайзинга в торговом магазине.		24	

Раздел 3 МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		123	
Тема 1. Введение в техническое оснащение торговых организаций и охрану труда		2	
1.1. Предмет, задачи связь с другими дисциплинам. Научно-технический процесс в торговле	Содержание 1. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат. 2. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах. Требования работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики. 3. Дисциплина «Техническое оснащение и охрана труда в отрасли «торговля», его значение для подготовки специалистов. Порядок изучения дисциплины, связь с другими дисциплинами цели, задачи и объекты изучения.	2	1
Тема 2 Мебель, торговый инвентарь		8	
2.1. Значение и виды мебели для различных помещений и назначения	Содержание 1. Требования, предъявляемые к мебели классификация мебели типизация, унификация и стандартизация мебели. 2. Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения. 3. Принципы выбора и оснащения торговой мебели магазинов.	2	1,2
2.2. Торговый инвентарь, назначение, виды	Содержание 1. Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. 2. Виды, назначение и особенности устройства отдельных типов инвентаря. 3. Значение тары – оборудования, ее применения.	2	1,2
	Практические занятия 1. Выбор мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина	4	
Тема 3. Измерительное оборудование		12	

3.1. Значение и классификация измерительных оборудования	Содержание 1. Измерительное оборудование: понятие, группы. Значение и классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам. 2. Весы настольные: циферблатные и электронные, циферблатные, лотковые, весы товарные, шкальные; назначение, техническая характеристика и правила эксплуатации. 3. Весы автомобильные и вагонные, их типы, техническая характеристика.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов.	2	
3.2. Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации	Содержание 1. Значение применения электронных весов в торговых предприятиях. Экономическая и социальная эффективность. 2. Виды электронных весов, их основные узлы. Правила эксплуатации.	2	1,2
	Практические занятия 1. Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия	4	
3.3. Гири, меры длины и объема. Государственный и ведомственный надзор	Содержание 1. Виды гирь, их применение в соответствии с гирями весов, меры объема и длины. 2. Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от вида измерительного оборудования.	2	1,2
Тема 4. Измельчительное и режущее оборудование		4	
4.1. Значение и классификация режущего оборудования	Содержание 1. Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях и предприятиях общественного питания. Социальная и экономическая эффективность. 2. Классификация измельчительного и режущего оборудования. 3. Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, замороженных продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика, правила эксплуатации. 4. Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство техническая характеристика. Блендеры, миксеры. 5. Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин. 2. Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами.	2	

Тема 5. Холодильное оборудование		8	
5.1. Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами	Содержание 1. Холодильное оборудование, его значение в деле сохранности скоропортящихся продовольственных товаров. Непрерывная холодильная цепь, ее необходимость. 2. Способы получения холода.	2	1,2
5.2. Виды холодильного торгового оборудования	Содержание 1. Торговое холодильное оборудование: шкафы, прилавки, витрины, камеры их устройство. 2. Принцип действия компрессионной холодильной машины.	2	1,2
	Практические занятия 1. Расчет количества и типов холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия.	4	
Тема 6. Подъемно – транспортное оборудование		2	
6.1. Грузоподъемные машины и механизмы	Содержание 1. Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования. 2. Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно–разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации. 3. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.	2	1,2
Тема 7. Контрольно – кассовые машины		16	
7.1. Контрольно – кассовые машины (ККМ) их функции и классификация	Содержание 1. Значение применения контрольно – кассовых машин в торговых организациях. Социальная и технологическая эффективность функции контрольно – кассовых машин, классификация. 2. Основные узлы ККМ их назначение и устройство. Правила эксплуатации ККМ. 3. Основные документы учета денежных поступлений (журнал регистрации показаний счетчиков суммирующих, книга учета денежных поступлений от кассиров).	2	1,2
	Практические занятия 1. Оформление документации по учету денежных поступлений овладение навыками работы на ККМ.	4	

7.2. Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика	Содержание 1. Значение электронных контрольно – регистрирующих машин в торговых организациях, их виды. 2. Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, устройство, принцип действия.	2	1,2
	Практические занятия 1. Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия определенного типа.	4	
7.3. Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ	Содержание 1. Значение применения Государственного реестра ККМ, его назначение и формирование. 2. Основные разделы Государственного реестра. Правовая база использования ККМ.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Изучение построения и содержания Государственного реестра.	2	
Тема 8. Охрана труда		22	
8.1. Правила и организационные основы охраны труда	Содержание 1. Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. 2. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции.	2	1,2
	Практическое занятие 1. Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда.	2	
8.2. Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание 1. Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. 2. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей. 3. Профессиональные заболевания, понятие.	2	1,2
	Практические занятия 1. Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа. 2. Оформление актов и протоколов несчастных случаев.	4	
8.3. Условия труда и производственная санитария	Содержание 1. Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии. 2. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. 3. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной	2	1,2
			19

	санитарии.		
	Практические занятия 1. Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы производственной санитарии.	4	
8.4. Электробезопасность	Содержание 1. Понятие электробезопасности факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. 2. Причины электротравматизма. 3. Классификация помещений по степени электробезопасности. 4. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. 5. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.	2	1,2
	Практические занятия 1. Приобретение навыков пользования индивидуальными средствами защиты от поражения электрическим током.	2	
8.5. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	Содержание 1. Зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации. 2. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования. Средства защиты при эксплуатации торгового оборудования. 3. Правила техники безопасности при эксплуатации различных типов оборудования. 4. Требования безопасности при погрузочно-разгрузочных работах.	2	1,2
Тема 9. Пожарная безопасность.		8	
9.1. Организация пожарной охраны в торговых предприятиях	Содержание 1. Федеральный закон «О пожарной безопасности». Правила и инструкции по пожарной безопасности. 2. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в торговых предприятиях. 3. Противопожарный инструктаж, его виды, сроки, порядок проведения и документальное оформление.	2	1,2
9.2. Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь. Огнетушители, их типы, устройство	Содержание 1. Причины возникновения и способы тушения пожара в торговых предприятиях. Перечень пожарного инвентаря. 2. Устройство и эксплуатация различных видов огнетушителей.	2	1,2

	<ul style="list-style-type: none"> 3. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства. 4. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара. 		
	<p>Практические занятия</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Составление схем эвакуации людей и материальных ценностей во время пожара. 2. Изучение устройства и эксплуатации различных видов огнетушителей. 	2	
9.3. Средства пожарной сигнализации и связи	<p>Содержание</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Понятие и виды пожарной сигнализации, особенности их применения. 2. Характеристика и виды пожарной сигнализации. 3. Тепловые извещатели и их характеристика и принцип действия. Световые извещатели. 	2	1,2
<p align="center">Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.03.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Механизация и авторизация технологических процессов на оптовых предприятиях. 2. Подбор, размещение и использование торговой мебели. 3. Выбор типов весов и определение потребности в них. 4. Установка и эксплуатация электронных весов. 5. Маркировочное и этикировочное оборудование. 6. Сервиз обслуживания холодильного оборудования. 7. Сканирующие устройства, техническая характеристика. 8. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем. 9. Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда. 10. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда. 11. Классификация профессионального риска. 12. Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности. 		41	
<p align="center">Производственная практика (по профилю специальности)</p> <p>Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Оформление договоров поставки и журнала учета выполнения договоров поставки поставщиками. 2. Учет товарных запасов на складе, их движение. 3. Размещение товаров на складе с учетом их габаритов и упаковки. 4. Приемка товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов. 5. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли. 6. Сертификация услуг, оказываемых организацией. 7. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента. 8. Решение стратегических задач в коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики. 9. Составление и разработка логистических схем перемещения потоков товаров. 10. Расчет потребности различных видов технологического оборудования для торгового предприятия. 11. Эксплуатация и техника безопасности при эксплуатации различных видов оборудования. 		108	

12. Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности.		
13. Оформление актов и протоколов при несчастном случае на производстве.		
14. Разработка противопожарных мероприятий в торговом предприятии.		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета экономики:

Оборудование учебных кабинетов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (микротаблицы, плакаты);
- образцы торгового оборудования.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс РФ. (ГК РФ / №51 – Ф3 от 30.11.1994г.
2. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15 июня 1965г. №П-6 Текст документа по состоянию на июль 2011 года
3. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству П-7 (в редакции Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 №81, от 14.11.74 №98)
(с изменениями, внесёнными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18)
4. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993
5. Об основах охраны труда в Российской Федерации – М.: Издательство ПРИОР, 2001, 16 с. (от 17 июля 1999г. №181-ФЗ.)
6. «О государственной тайне» Ф3 от 28 июля 2004г. №98 Ф3.
7. Правила торговли : по сост. На 2012год. – М.: ООО П – 68 «Рид Групп», - 2012. – 64с.
8. Уголовный Кодекс Российской Федерации (УК РФ) №63 Ф3 от 13.06.96.
9. Российская Федерация. Законы.
Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей»: Издательство «Омега – Л», 2013. – 47с. – (Законы Российской Федерации).

Учебная литература:

1. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/ Э.А. Арустамов. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2015г.- 208с.
2. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования /Г.Г. Иванов. – М.: Издательский центр «Академия», 2018.-192с.
3. Иванов Г.Г. Организация торговли: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования /Г.Г. Иванов. – М.: Издательский центр «Академия», 2018.-192с.

Дополнительные источники:

Учебная литература:

1. Бобков А.Л. Коммерческая деятельность фирмы / А.Л. Бобков, Н.П. Карпусь. - М.: Издательство Российского Университета дружбы народов, 2016. - 144 с.

2. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление / Р.И. Бунеева. - М.: Феникс, 2016. - 368 с.

3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 248 с.

4.3. Общие требования к организации общеобразовательного процесса

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

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, рейтинговая технология оценки знаний, игровые технологии.

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах пропорционально количеству часов.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профильного образования, обязательные стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правильность оформления всех реквизитов договора поставки. 2. Правильность подбора и оформления всех документов, предшествующих заполнению договора поставки. 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> • защиты практических занятий; • выполнение тестовых заданий по темам МДК; • дифференцированный зачёт (комплексный) по МДК.01.01., МДК.01.02; МДК 01.03. • экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю ПМ.01. • дифференцированный зачёт по производственной практике
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правильность определения количества товарных запасов по дням и месяцам. 2. Правильность составления схемы направления товарных потоков. 3. Правильность определения режима хранения розничных товаров. 	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правильность оформления сопроводительных документов (товарно-транспортных накладных, железнодорожных накладных, счетов-фактур), актов о несоответствии количества и качества поступившего товара сопроводительным документам. 	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правильность определения вида и класса оптовой и розничной торговли. 	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление основных и дополнительных услуг в документах. 	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правильность подготовки к добровольной сертификации 	

организации к добровольной сертификации услуг	услуг в соответствии с Федеральным законом о техническом регулировании.	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	1. Правильность применения в коммерческой деятельности особенностей делового общения, деловой беседы, приёмов и методов менеджмента.	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	1. Правильность использования основных методов и приёмов статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности. 2. Умение 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	1. Правильность составления схем направления товарных потоков. 2. Применение логистических приёмов и методов в коммерческой деятельности.	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	1. Правильность определения узлов и деталей различных видов торгового оборудования. 2. Правильность оформления документации по кассовым операциям в торговом предприятии. 3. Правильность оформления документов, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации. 4. Правильность оформления журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве.	

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> • демонстрация интереса к будущей профессии 	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы; дифференцированный зачёт (комплексный) по МДК.01.01., МДК.01.02; МДК 01.03.; экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю ПМ.01. дифференцированный зачёт по производственной практике
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> • выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области ведения, организации и управления торгово- сбытовой деятельностью 	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> • решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и управления торгово – сбытовой деятельностью 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> • эффективный поиск необходимой информации; • использование различных источников информации, включая электронные 	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<ul style="list-style-type: none"> • взаимодействие с обучающимися, преподавателями и работниками коммерческих служб 	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"> • организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля 	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	<ul style="list-style-type: none"> • решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и управления торгово – сбытовой деятельностью, и соблюдение действующих законодательств 	