

**Министерство образования и науки Республики Татарстан  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
«Чистопольский сельскохозяйственный техникум имени Г.И. Усманова»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

*«Профессиональный цикл»*

по специальности: **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

профиль: **социально - экономический**

**Чистополь, 2022**

**РАССМОТРЕНО:**

Председатель ПЦК:  
Н.С. Нуретдинова  
Протокол заседания ПЦК  
№ 1 от «29» августа 2022 г.

**УТВЕРЖДЕНО:**

Заместитель директора по НМР:  
Т.А. Сатунина  
Заместитель директора по УР  
И.М. Котельникова  
Протокол заседания НМС  
№ 1 от "31" августа 2022 г.

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) разработана на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования «Коммерция (по отраслям)» утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. N 539.

**Организация – разработчик:** ГАПОУ «Чистопольский сельскохозяйственный техникум им. Г.И. Усманова»

**Разработчик:** Блюденева Наталья Викторовна, преподаватель ГАПОУ «Чистопольский сельскохозяйственный техникум им. Г.И. Усманова»

**Эксперты:** ООО «Агроторг», магазин «Пятерочка»

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Паспорт рабочей программы профессионального модуля	4-8
2.	Структура и содержание профессионального модуля	9-10
3.	Условия реализации программы профессионального модуля	11-25
4.	Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	26-35

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих в соответствии с ФГОС по профессии **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):

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью на базе среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

### **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

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

#### **иметь практический опыт:**

- ПО 1 приемки товаров по количеству и качеству;
- ПО 2 составлению договоров;
- ПО 3 установление коммерческих связей;
- ПО 4 соблюдения правил торговли;
- ПО 5 выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- ПО 6 эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;
- ПО 7 расчет необходимого количества транспорта для поставки грузов.*

#### **уметь:**

- У.1.- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- У.2.- управлять товарными запасами и потоками;
- У.3.- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- У.4.- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- У.5. - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- У.6.- эксплуатировать торгово – технологическое оборудование;
- У.7.- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать пожарную технику;
- У.8- *читать маркировку на товаре;*
- У.9 – *решать ситуационные задачи;*
- У.10- *составлять различные виды договоров в торговле и сопроводительной документации;*
- У.11 - *классифицировать различные виды магазинов;*
- У.12 - *планировать розничные торговые предприятия;*
- У.13 - *изучать внемагазинные формы продажи товаров;*
- У.14- *продвигать рекламный продукт;*
- У.15 – *работать с контрольно-кассовыми аппаратами и пост-терминалами;*
- У.16 - *соблюдать требования, предъявляемые к инвентарю;*
- У.17 - *применять нормативно-правовую базу.*

#### **знать:**

- 3.1.- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- 3.2.- *государственное регулирование коммерческой деятельности;*
- 3.3.-*инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;*

- 3.4.- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- 3.5.- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- 3.6.-правила торговли;
- 3.7.- классификацию торгово – технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- 3.8.- классификацию торгово – технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- 3.9.- организационные и правовые нормы охраны труда;
- 3.10.- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма, принимаемые меры при их возникновении;
- 3.11.-технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;
- 3.12 – технику проведения аукционов;
- 3.13 – правила сдачи-приемки товаров по количеству и качеству;
- 3.14 – продажа продовольственных товаров
- 3.15 – продажа непродовольственных товаров.
- 3.16 - характеристики различных типов магазинов;
- 3.17 - размещение розничных торговых предприятий;
- 3.18 – наименование классификацию и наименование торгового инвентаря;
- 3.19 – систему защиты товаров;
- 3.20 – требования предъявляемые к холодильному оборудованию..

**. Освоение содержания профессионального модуля обеспечивает достижение студентами следующих личностных результатов согласно Программе воспитания ППКРС/ППССЗ**

Код ЛР	Личностные результаты реализации программы воспитания
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 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях
ЛР 7	Забочающийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
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 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

### 1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Количество часов на освоение программы ПМ:

объем часов на освоение программ ПМ – **391** часов;

объем работы обучающегося во взаимодействии с преподавателем - **261** часов;

в том числе в форме практической подготовки **130** часов;

самостоятельной работы обучающегося – **116** часа;

курсовая работа - **16** часов.

#### Использование часов вариативной части:

№/№	Дополнительные знания, умения, практический опыт	Наименование темы	Количество часов	Обоснование для включения в рабочую программу
1	3.2. государственное регулирование коммерческой деятельности; 3.3.-инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности Тема 1.2 Участники (субъекты коммерческой деятельности) Коммерческие и некоммерческие организации. Индивидуальная предпринимательская деятельность Государственное регулирование торговой деятельности	10	Получение дополнительных знаний
2	3.14 – продажа продовольственных товаров 3.15 продажа непродовольственных товаров.	- <i>Практическое занятие № 29-30. 31-32. Технологический процесс продажи продовольственных товаров</i> - <i>Технологический процесс продажи непродовольственных товаров</i> -Практическое занятие № 33-34,35-36. <i>Правила продажи продовольственных товаров</i> - <i>Правила продажи непродовольственных товаров</i> - <i>Обслуживание покупателей.</i> <i>Практическое занятие №37</i> - <i>Виды дополнительных услуг..</i> <i>Изучение основных правил продажи продовольственных товаров.</i> <i>Изучение основных правил продажи непродовольственных товаров</i>	10	Получение дополнительных знаний Получение дополнительных знаний
3	3.18 – наименование классификацию и наименование торгового инвентаря; 3.19 – систему защиты товаров 3.20 – требования предъявляемые к холодильному оборудованию..	-Инвентарь для приемки товара, инвентарь подготовки к продаже и продажи продовольственных товаров, Кассовый инвентарь. Потребность в инвентаре. Т Б. Инвентарь для приемки товара, инвентарь подготовки к продаже и продажи непродовольственных товаров. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь для отборов товаров покупателем. Кассовый инвентарь. Потребность в инвентаре. Т Б	10	Получение дополнительных знаний

		<p><i>-Правила техники безопасности при эксплуатации оборудования. инвентарь. - Потребность в инвентаре. Т Б -Требования, предъявляемые к весам. - Правила эксплуатации холодильных установок. Техника безопасности.</i></p>		
--	--	--	--	--



## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров, контролер – кассир, 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.
ПК1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК.1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК.2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК.3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК.4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК. 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК.7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК.12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Коды проф. компетенций	Наименование разделов проф. модуля	Всего часов	Учебная нагрузка обучающихся, часов						Практика	
			Во взаимодействии с преподавателем			Самостоятельная работа, часов	Консультации, час	Промежуточная аттестация	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Лекции, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	курсовая работа (проект), часов					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ОК 1 – 4 ОК 6 – 7 ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	150	100	42	-16	42	-			
ОК 1 – 4 ОК 6 – 7 ПК 1.1. – 1.10	МДК. 01.02. Организация торговли	130	87	50		37				
ОК 1 – 4 ОК 6 – 7 ПК 1.1. – 1.10	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	111	74	37	-	37	-			
	Учебная практика		-	-	-	-	-		-	-
	Производственная практика		-	-	-	-	-		-	-
	Всего:	391	261	129	16	116	-			

**1.1 Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 01. Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью  
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.**

ПМ 01.01.	Содержание обучения по профессиональному модулю		Объем часов/	Коды компетенций и личностных результатов
<b>Организация коммерческой деятельности.</b>			<b>100</b>	
<b>Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>6</b>	
	1-2	<i>*Сущность коммерческой деятельности. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности</i>	<b>2</b>	<b>ОК 01 ПК 1.1 ЛР2</b>
	3-4	<i>*Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности</i>	<b>2</b>	
	5-6	<i><b>*Практические занятия.№1-2</b> Изучение этапов коммерческой деятельности. Изучение комплекса задач коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг</i>	<b>2</b>	
<b>Самостоятельная работа№1-2</b> 1 Доработка материала урока составление схемы «Основа коммерческой деятельности». 2 Проанализировать этапы коммерческой деятельности.		<b>1 1</b>		
<b>Тема 1.2. Коммерческие структуры и Государственное регулирование коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>4</b>	
	7-8	<i>*Участники (субъекты коммерческой деятельности) Коммерческие и некоммерческие организации.</i>	<b>2</b>	<b>ОК 03 ПК 1.7</b>
	9-10	<i>*Индивидуальная предпринимательская деятельность Государственное регулирование торговой деятельности</i>	<b>2</b>	
	11-12	<b>Практические занятия№ 3-4</b> Изучение задач регулирования. Изучение форм и методов государственного регулирования	<b>2 2</b>	
<b>Самостоятельная работа№3-4</b>				

1 Обработка текста конспекта		1	
2 Доработка материала конспекта: составление таблицы		1	
<b>Тема 1.3. Формирование ассортимента и управление товарными запасами</b>	<b>Содержание.</b>	<b>4</b>	
	<b>13-14</b> Понятие ,сущность и характеристика ассортимента. Принципы и особенности формирования ассортимента в торговом предприятии..	2	<b>ОК 05 ПК 1.2.</b>
	<b>15-16</b> Товарные запасы, их роль при формировании товарных запасов. Управление товарными запасами	2	
	<b>17-18</b> <b>Практические занятия.№5-6</b>		
Закрепление понятия - товарооборот и товарооборачиваемость. Решение задач.	2		
<b>Самостоятельная работа.№5-6</b>			
1 Изучение схематического изображения торгового ассортимента.		1	
2 Проанализировать принципы и особенности формирования ассортимента.		1	
<b>Тема 1.4. Организация хозяйственных связей.</b>	<b>Содержание.</b>	<b>10</b>	
	<b>19-20</b> Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей	2	<b>ОК 06 ПК 1.1.</b> <b>ЛР4</b>
	<b>21-22</b> <b>Практическое занятие № 7-8</b>	2	
	Договорная работа в коммерческой деятельности.	2	
	<b>23-24</b> Порядок заключения и исполнения договорных отношений.	2	
	<b>25-26</b> Основные статьи хозяйственных договоров	2	
<b>27-28</b> <b>Практическое занятие№ 9-10</b>			
Изменение и расторжение договоров.			
<b>Самостоятельная работа№ 7-8, 9-10, 11-12.</b>		<b>2</b>	
1 Подготовка к практической работе		2	
2 Заполнение реквизитов договора.		2	
3 Выполнение работ над ошибками.		2	
<b>Тема 1.5. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.</b>	<b>Содержание.</b>	<b>10</b>	
	<b>29-30</b> Содержание и организация закупочной деятельности.	2	<b>ОК 07 ПК 1.4.</b>
	<b>31-32</b> Договора, заключаемые при оптовых закупках.	2	
	<b>33-34</b> Договор поставки и его значение.	2	
	<b>35-36</b> <b>Практическое занятие№ 11-12</b>	2	
	Знакомство с оптовыми поставщиками товаров по каталогам, прайс-листам		
	<b>37-38</b> Главные этапы выбора поставщика.	1	
<b>Практическое занятие№ 13</b>	1		
Знакомство с документами оптовых баз.			

<b>Самостоятельная работа №13-14, 15-16.</b>			
1 Работа с документами оптовой ярмарки.		2	
2 Представление презентации о Казанской ярмарке		2	
<b>Тема 1.6. Коммерческая работа по розничной продаже.</b>	<b>Содержание.</b>	4	
	<b>39-40</b> Формы розничной торговли. Стимулирование продаж в розничной торговле.	2	<b>ОК 07 ПК 1.3.</b>
	<b>41-42</b> Правила продажи и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле.	2	
	<b>43-44</b> <b>Практическое занятие № 14-15</b> Изучение организационной работы магазинов «Пятерочка»	2	
Изучение методов стимулирования продаж.			
<b>Самостоятельная работа № 17-18</b>			
1 Дать характеристику договору поставки.		1	
2 Проанализировать методы стимулирования продаж.		1	
<b>Тема 1.7 Организация биржевой торговли</b>	<b>Содержание.</b>	14	
	<b>45-46</b> Сущность и роль биржевой торговли.	2	<b>ОК 04 ПК1.8.</b> <b>ЛР 14</b>
	<b>47-48</b> Товарная биржа.	2	
	<b>49-50</b> <b>Практическое занятие № 16-17</b> Характеризуем виды биржевых сделок.	2	
	<b>51-52</b> Виды биржевых сделок.	2	
	<b>53-54</b> <b>Практическое занятие №18-19</b> Характеризуем виды биржевых сделок.	2	
	<b>55-56</b> Организация торговых операций на торговой бирже.	2	
	<b>57-58</b> <b>Практическое занятие № 20-21</b> Знакомство с документацией торговых бирж	2	
<b>Самостоятельная работа № 19-20, 21-22, 23-24.</b>			
1 Подготовить беседу о торговой бирже.		2	
2 Составить схематическое изображение видов бирж		2	
3 Сделать презентацию « Товарная биржа».		2	
<b>Тема 1.8 Организация работы на аукционе.</b>	<b>Содержание.</b>	6	
	<b>59-60</b> Понятие и виды аукционов.	2	<b>ОК 03 ПК 1.9.</b> <b>ЛР 8</b>
	<b>61-62</b> Порядок проведения аукционов.	2	
	<b>63-64</b> <b>Практическое занятие № 22-23</b> Знакомство с видом аукционов Изучение работы аукциона	2	
<b>Самостоятельная работа № 25-26</b>			
Разработка и представление презентации « Аукцион драгоценных металлов и камней».		2	

<b>Тема 1.9 Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций.</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	<b>65-66</b>	Понятие и виды внешнеэкономических отношений. <b>Практическое занятие №24</b>	<b>1</b> <b>1</b>	<b>ОК 05 ПК 1.6.</b>
		Дать характеристику внешней торговли		
	<b>67-68</b>	Международные торговые организации и их классификация. <b>Практическое занятие № 25</b>	<b>1</b> <b>1</b>	
		Ознакомиться с Системой регулирования внешней торговли.		
	<b>69-70</b>	Государственное регулирование и Система регулирования внешней торговли. <b>Практическое занятие № 26</b>	<b>1</b> <b>1</b>	
	Ознакомиться с Системой регулирования внешней торговли			
	<b>71-72</b>	Выход на внешний рынок. <b>Практическое занятие №27</b>	<b>1</b> <b>1</b>	
		Охарактеризовать работу одной из Турецких фирм по поставке овощей и фруктов в Россию		
<b>Самостоятельная работа № 27-28, 29-30, 31-32.</b>				
1 Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя.		<b>2</b>		
2 Поиск информации с использованием интернет ресурсов в соответствии с инструкцией от преподавателя.		<b>2</b>		
3 Работа с конспектом, изучение пройденного материала.		<b>2</b>		
<b>Тема 1.10 Коммерческий риск и способы его уменьшения.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>8</b>	
	<b>73-74</b>	Понятие – коммерческий риск. <b>Практическое занятие № 28</b>	<b>2</b>	<b>ОК 02 ПК 1.4</b> <b>ЛР 4</b>
		характеристика коммерческого риска.		
	<b>75-76</b>	Классификация рисков <b>Практическое занятие №29</b>	<b>2</b>	
		Виды коммерческих рисков		
<b>77-78</b>	Факторы, влияющие на коммерческий риск. <b>Практическое занятие №30</b>	<b>2</b>		
	Факторы коммерческого риска			
	<b>79-80</b>	Пути снижения коммерческого риска. <b>Практическое занятие № 31</b>	<b>2</b>	
		Ситуационная задача « Пути выхода из сложившейся ситуации»		
<b>Самостоятельная работа №33-34, Ю35-36, 37-38.</b>				
1 Составить схему товародвижения груза (определенный вид товара от производителя до торгового предприятия).		<b>2</b>		
2 Изучение реквизитов товарно-транспортной накладной.		<b>2</b>		
3 Проанализировать на примере « Поставка арбузов» степень риска.		<b>2</b>		

<b>Тема 1.11 Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b>		<b>10</b>	
	<b>81-82</b>	<b>Практическое занятие № 32-33</b> Сущность лизинга в торговле Функции лизинга в торговле	<b>2</b>	<b>ОК 05 ПК1.1.</b>
	<b>83-84</b>	<b>Практическое занятие № 34-35</b> Формы и виды лизинга.	<b>2</b>	
	<b>85-86</b>	<b>Практическое занятие № 36-37</b> Правовые основы лизинга, лизинговый договор Преимущества и недостатки лизинга.	<b>2</b>	
	<b>87-88</b>	Понятие и принципы осуществления факторинговых операций в коммерческой деятельности. <b>Практическое занятие № 38</b>	<b>1</b>	
	<b>89-90</b>	Факторинговые операции в коммерческой деятельности.	<b>1</b>	
Характеристика механизма факторинговых операций Факторинг, как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий		<b>2</b>		
<b>Самостоятельная работа №39-40</b> 1 Подготовка теоретического материала к проведению практических работ. 2 Поиск информации с использованием интернет ресурсов в соответствии с инструкцией преподавателя. 3 Работа с конспектом, изучение пройденного материала.			<b>1</b> <b>1</b>	
<b>Тема 1.12 Транспортное - экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>4</b>	
	<b>91-92</b>	<b>Практическое занятие № 39-40</b> Роль транспорта в коммерческой деятельности. Характеристика железнодорожных перевозок. Организация автомобильных перевозок.	<b>2</b>	<b>ОК 06 ПК1.1.</b>
	<b>93-94</b>	Особенности использования воздушного и водного транспорта <b>Практическое занятие № 41-42</b> Проанализировать поставку груза большого и малого объема автомобильным, железнодорожным транспортом.	<b>2</b>	
<b>Самостоятельная работа. №41</b> 1 Проведение сравнительного анализа поставки грузов различной массы.			<b>1</b>	
<b>Тема 1.13 Коммерческая информация и ее защита. Товарные знаки в коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	<b>95-96</b>	Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой тайны.	<b>2</b>	<b>ОК 03 ПК 1.1.</b> <b>ЛР 13</b>
		<b>97-98</b>	Ответственность за нарушение коммерческой тайны.	

	<b>99-100</b>	Понятие и регистрация товарного знака. Порядок и прекращение правовой охраны товарного знака.	<b>2</b>	
<b>Самостоятельная работа.№ 42</b> .1Работа с конспектом, изучение пройденного материала			<b>1</b>	

**1.2 Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 01. Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью  
МДК 01.02. Организация торговли.**

<b>Наименование разделов и тем</b> <b>1</b>	<b>Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся.</b> <b>2</b>		<b>Объем часов</b>	<b>Коды компетенций и личностных результатов</b> <b>4</b>
<b>Раздел 1. Розничная торговля</b>				
<b>Тема 1. 1. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			ОК 01 ПК1.1
	<b>1-2.</b>	Услуги розничной торговли. Их классификация и качество. Значение торговли на современном этапе. Организационно-правовые формы торгового предприятия.	<b>2</b>	
	<b>3-4</b>	Виды розничных торговых предприятий, Специализация и типизация торговой сети.	<b>2</b>	
	<b>5-6</b>	<b>Практическое занятие №1-2</b> Типы розничных торговых предприятий	<b>2</b>	
	<b>Самостоятельная работа № 1-4</b> 1Работа с конспектом . 2Дать характеристику магазина «Пятерочка» Особенности их работы. 3Дать характеристику магазина «Находка» 4Дать характеристику магазина «Универмаг»		<b>1</b> <b>1</b> <b>1</b> <b>1</b>	
	<b>7-8</b> <b>9-10</b>	Виды торговых зданий и сооружений. Состав помещений магазина и взаимосвязь между ними <b>Практическое занятие №3</b> Составить схематическое изображение помещений магазина.	<b>2</b> <b>1</b> <b>1</b>	



	<b>Самостоятельная работа № 5-6</b> 1 Доработка материала урока. 2 Составить схематическое изображение магазина «Пятерочка»		1 1	
	11-12	Устройство и планировка торгового зала.		
	13-14	Технологические планировки торгового зала магазина, их формы, характеристика	2	
	<b>Практическое занятие № 4-5</b>		2	
	15-16	Составление схемы видов планировки магазина. Рассчитать коэффициент установочной площади. Рассчитать коэффициент экспозиционной площади.	2	
	<b>Самостоятельная работа № 7-10</b> 1 Доработка материала урока: составить схематическое изображение устройства магазина. 2 Доработка материала урока: составить схематическое изображение видов планировки магазина 3 Подготовка к практическим занятиям с использованием рекомендаций преподавателя 4 Провести сравнительный анализ коэффициентов площадей магазина.		1 1 1 1	
<b>Тема 1.2.</b> <b>Формирование ассортимента товаров в розничной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			ОК 03 ПК1.6  ЛР 4
	17-18	Понятие о торговом ассортименте. Формирование ассортимента товаров в магазине.	2	
	19-20	Методы изучения покупательского спроса. <b>Практическое занятие № 6</b> Виды покупательского спроса.	2	
	21-22	<b>Практическое занятие № 6-7-8</b> Определение вида и показателей ассортимента торгового предприятия Анализ спроса покупателей и определение потребности по группам товаров	2	
	<b>Самостоятельная работа № 11-14</b> 1 Доработка материала урока: составить схематическое изображение торгового ассортимента. 2 Доработка материала урока: составить схематическое изображение промышленного ассортимента 3 Разработать анкету для изучения покупательского спроса на определенную группу товара. 4 Проанализировать покупательский спрос на мороженое.		1 1 1 1	
<b>Раздел 2. Технология снабжения розничного торгового предприятия</b>				
<b>Тема 2.1.</b> <b>Организация товароснабжения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			ОК 06 ПК1.2.  ЛР 8
	23-24	<b>Практическое занятие № 9-10</b> Технология снабжения розничных торговых предприятий. Факторы товароснабжения. Принципы товароснабжения.	2	
	25-26	<b>Практическое занятие № 11-12</b> Формы и методы товароснабжения, методы Организация перевозки грузов автомобильным транспортом.	2	

	<b>Самостоятельная работа № 15-16, 17-18</b>			
	1 Составить схему товароснабжения хлеба по городу Чистополь с Чистопольского молкомбината Сделать ее анализ.		2	
	2 Сделать расчет рентабельного пути поставки кондитерских изделий с кондитерских фабрик городов Самара, Ульяновск, Казань. Обосновать этот расчет.		2	
<b>Тема 2.2. Тара и тарные операции</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		2	ОК 04 ПК1.6.
	<b>27-28</b>	<b>Практическое занятие № 13-14</b> Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация тары. Характеристика основных видов тары Организация оборота тары в торговле.		
	<b>Самостоятельная работа № 19-20</b> 1 Дополнительное конспектирование материала по теме, из рекомендованного сайта в интернете. 2 Проанализировать новые виды тары.		1 1	
<b>Раздел 3. Оперативные процессы в магазине</b>			33	
<b>Тема 3.1. Технология приемки товаров в магазине</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		2 2 2	ОК 07 ПК1.3.
	<b>29-30</b>	Приемка продовольственных товаров по количеству и качеству, ее порядок и сроки проведения.		
	<b>31-32</b>	Приемка непродовольственных товаров по количеству и по качеству ее порядок и сроки проведения.		
	<b>33-34</b>	<b>Практическое занятие №15-16</b> Изучение основных важных моментов приемки товаров. Решение ситуационной задачи о нахождении веса брутто, нетто, завеса тары.		
	<b>Самостоятельная работа № 21-23</b> 1 Изучение Инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» 2 Изучение Инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» 3 Особенности приемки по количеству и качеству различных групп товаров		1 1 1	
<b>Тема 3.2. Технология хранения и подготовки товаров к продаже</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		2	ОК 05 ПК1.7.
	<b>35-36</b>	<b>Практическое занятие № 17-18</b> Общие правила хранения товаров в магазине. Режим хранения товаров Виды товарных потерь при хранении. Естественная убыль товаров.		
	<b>37-38</b>	<b>Практическое занятие №19-20</b> Правила и способы укладки товаров. Подготовка товаров к продаже, характеристика подготовительных операций.	2	
	<b>39-40</b>	<b>Практическое занятие № 21-22</b>	2	

		Ликвидные и неликвидные отходы в процессе подготовки товаров к продаже и продажа товаров Подготовка к продаже различных групп товаров		
		<b>Самостоятельная работа № 24-27</b> 1 Работа с конспектом, изучение пройденного материала. 2 Сделать зарисовку нарезки гастрономических товаров. 3 Составить таблицу с сроками хранения товаров продовольственной группы. 4 Поиск информации с использованием интернет ресурсов, в соответствии и рекомендацией преподавателя.	1 1 1 1	
<b>Тема 3.3.</b> <b>Технология размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		2  2  2	ОК 02 ПК 1.4  ЛР14
	<b>41-42</b>	<b>Практическое занятие № 23-24</b> Принципы и правила размещения товаров в торговом зале		
	<b>43-44</b>	<b>Практическое занятие № 25-26</b> Способы выкладки товаров на торговом оборудовании, их характеристика		
	<b>45-46</b>	<b>Практическое занятие №27-28</b> Анализ размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина – отчет по экскурсии Решение нестандартной ситуационной задачи.		
		<b>Самостоятельная работа № 28-31</b> 1 Отчет по экскурсии в магазин « Пятерочка». 2 Познакомиться с выкладкой товара в холодильном оборудовании. 3 Составить ситуационную задачу. 4 Проанализировать на примере магазинов « Магнит» и « Агат» способы размещения товара.	1 1 1 1	
<b>Тема 3.4.</b> <b>Технология продажи товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		2 2 2 2 2 2 2 2 1 1 2	ОК 03 ПК1.5  ПК 1.2.  ЛР 6.
	<b>47-48</b>	<b>*Практическое занятие № 29-30. 31-32.</b>		
	<b>49-50</b>	<i>Технологический процесс продажи продовольственных товаров</i>		
	<b>51-52</b>	<i>Технологический процесс продажи непродовольственных товаров</i>		
	<b>53-54</b>			
	<b>55-56</b>	<b>*Практическое занятие № 33-34,35-36.</b>		
	<b>57-58</b>	<i>Правила продажи продовольственных товаров</i>		
	<b>59-60</b>	<i>Правила продажи непродовольственных товаров</i>		
	<b>61-62</b>			
		<i>*Обслуживание покупателей.</i>		
<b>63-64</b>	<b>*Практическое занятие №37</b> <i>Виды дополнительных услуг..</i>			
<b>65-66</b>	<i>Изучение основных правил продажи продовольственных товаров.</i> <i>Изучение основных правил продажи непродовольственных товаров.</i>			

		Правила продажи отдельных видов товаров Продажа товаров через мелкую розницу, торговые автоматы, ярмарки и базары, посылочная торговля.		
	<b>Самостоятельная работа № 32-35</b>			
		1 Ознакомление с Правилами продажи отдельных видов товаров	1	
		2 Технология продажи отдельных продовольственных товаров	1	
		3 Технология продажи отдельных непродовольственных товаров	1	
		4 Работа с конспектом, изучение пройденного материала.	1	
<b>Тема 3.5. Защита прав потребителей. Правила работы торговых предприятий.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	<b>67-68</b>	Защита прав потребителей.	4	ОК 07 ПК1.8.
	<b>69-70</b>	Права потребителя при продаже товаров ненадлежащего качества <b>Практическое занятие № 38-39,40-41.</b>	4	
	<b>71-72</b>	Решение ситуационной задачи. Разбор решения и выход из сложившейся ситуации.	4	
	<b>73-74</b>	Права потребителя при продаже алкогольной и табачной продукции. <b>Практическое занятие №42-43,44-45.</b>	4	
	<b>75-76</b>	Изучение правил продажи алкогольной и табачной продукции.	4	
	<b>77-78</b>	Основные правила работы магазина Права и обязанности продавцов <b>Практическое занятие № 46-47,48-49.</b>	4	
	<b>79-80</b>	Изучение правил работы магазина.		
	<b>81-82</b>	Обязанности продавцов.		
	<b>Самостоятельная работа 35-36</b>		1	
	№ 35 Работа с конспектом..	1		
	№ 36 Ознакомление с Законом РФ «О защите прав потребителей»			
	<b>Содержание учебного материала</b>			
<b>83-84</b>	Сущность, цели, функции маркетинговой деятельности в торговле. Понятие товара в маркетинге. Роль маркетинга в продвижении товара.	2 2	1	
<b>85-86</b>	<b>Практическое занятие № 50</b> Разработка рекламных проспектов Тренинг «декоративная упаковка товаров	1		
	Понятие менеджмента, принципы и функции. Содержание менеджмента.			
<b>87</b>	Зачет			
<b>Всего:</b>			<b>87</b>	

**1.3 Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 01. Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью  
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций..**

<b>МКД 01.03.</b> <b>Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.</b>		<b>Содержание учебного материала, лабораторные работы, практические занятия, самостоятельные работы обучающихся</b>	<b>Объем часов</b>  <b>74</b>	<b>Коды компетенций и личностных результатов</b>
<b>Тема 3.1. Мебель для торговых организаций (предприятий)</b>	<b>Содержание.</b>			<b>2</b>
	<b>1-2</b> <b>3-4</b>	Классификация торговой мебели и требования к ней. <b>Практическое занятие №.1-2</b> Роль торговой мебели в торговом предприятии. Классификация торговой мебели. Эксплуатационно - технические требования. Эргономические требования. Эстетические требования. Санитарно-гигиенические требования.	<b>2</b>  <b>2</b>	<b>ОК 01 ПК 1.10 ЛР 4</b>
	<b>5-6</b> <b>7-8</b>	Типизация, унификация, стандартизация торговой мебели <b>Практическое занятие №.3-4.</b> Требования , предъявляемые к торговой мебели.	<b>2</b> <b>2</b>	
	<b>9-10</b> <b>11-12</b>	Характеристика типов и моделей торговой мебели. <b>Практическое занятие №.5-6</b> Пристенные и островные горки. Секции замкнутых зон. Прилавки. Вешала. Прилавки-витрины. Стеллажи. Прочие товароносители.	<b>2</b> <b>2</b>	
	<b>13-14</b> <b>15-16</b> <b>17-18</b> <b>19-20</b>	<b>Практическое занятие №.7-8</b> Подбор торговой мебели: размещение, использование торговой мебели. <b>Практическое занятие №9-10.</b> Коэффициент используемой торговой площади. <b>Практическое занятие №.11-12</b> Коэффициент установочной площади. <b>Практическое занятие №.13-14</b> Коэффициент экспозиционной площади.	<b>2</b>  <b>2</b>  <b>2</b>  <b>2</b>	
<b>Самостоятельная работа.№ 1-4</b>			<b>2</b>	
1. Ознакомьтесь с типами торговой мебели в магазинах «Пятерочка,» «Находка»и дать характеристику торговой мебели.			<b>2</b>	

2. По заданным параметрам магазина произвести подсчет коэффициента установочной и экспозиционной площади.			
Тема 3.2. Торговый инвентарь.	Содержание.		
	21-22	*Классификация торгового инвентаря по различным признакам. Инвентарь для приемки товара, инвентарь подготовки к продаже и продаже продовольственных товаров, Кассовый инвентарь. Потребность в инвентаре. Т Б.	2
	23-24	Инвентарь для приемки товара, инвентарь подготовки к продаже и продаже непродовольственных товаров. Рекламно- выставочный инвентарь. Инвентарь для отборов товаров покупателем. Кассовый инвентарь. Потребность в инвентаре. Т Б.	2
<b>Самостоятельная работа. № 5-8</b>			
1Разработать презентацию «торговый инвентарь» для продовольственных и непродовольственных групп товаров.		2	
1Ознакомиться с видами инвентаря в магазине «Эссен».		2	
Тема 3.3. Весоизмерительное оборудование.	Содержание.		
	25-26	Классификация весоизмерительного оборудования	2
	27-28	*Требования предъявляемые к весам.	2
	29-30	Устройство и правело эксплуатации весоизмерительного оборудования. Весы настольные механические Весы настольные циферблатные. Весы платформенные. Весы электронные настольные и напольные.	2
	31-32	Правела эксплуатации весоизмерительного оборудования. Эксплуатация механических весов. Эксплуатация электронных весов.	2
	33-34	<b>Практическое занятие №15-16</b>	2
	35-36	Государственный метрологический контроль средств измерения.	2
<b>Самостоятельная работа №9-12</b>			
1Работа с конспектом, изучение пройденного материала.		1	
2Дать расшифровку маркировки весоизмерительного оборудования.		1	
3Ознакомиться с весоизмерительным оборудованием в магазинах «Пятерочка».		2	
Тема 3.4. Фасовочно-упаковочное оборудование.	Содержание.		
	37-38	<b>Практическое занятие №17-18</b> Классификация фасовочно-упаковочного оборудования по различным признакам: по характеру операций, по консистенции товара, по виду фасуемого товара, по виду упаковочного материала.	2
	39-40	<b>Практическое занятие № 19-20</b> Виды и типы фасовочно-упаковочного оборудования. Фасовочно-упаковочные машины. Упаковочный автомат. Фасовочные-автоматы. Устройство для термоупаковки. Виды упаковочных машины, их производительность,	2

		правила эксплуатации, техника безопасности.		
<b>Самостоятельная работа. №13-16</b>			<b>2</b>	
1. Разработать презентацию «Фасовочно-упаковочное оборудование».			<b>2</b>	
2. Ознакомиться с фасовочно-упаковочным оборудованием в магазине «Пятерочка»				
<b>Тема 3.5. Измельчительно-режущее оборудование.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>6</b>	
	<b>41-42</b>	Классификация режущих машин. <b>Практическое занятие №21</b>	<b>1</b>	<b>ОК 01 ПК 1.10. Лр4</b>
		Машины для нарезания продуктов, для распиливания продуктов, для измельчения продуктов.	<b>1</b>	
<b>43-44</b>	<i>*Правила техники безопасности при эксплуатации оборудования.</i>	<b>2</b>		
<b>Самостоятельная работа. №17-18</b>			<b>2</b>	
1 Работа с конспектом.				
<b>Тема 3.6. Подъемно-транспортное оборудование.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>6</b>	
	<b>45-46</b>	Классификация подъемно-транспортного оборудования.	<b>2</b>	<b>ОК 01 ПК 1.10. Лр4</b>
	<b>47-48</b>	<b>Практическое занятие №22-23</b>	<b>2</b>	
		Виды подъемно-транспортного оборудования.		
<b>49-50</b>	<b>Практическое занятие № 24-25</b>	<b>2</b>		
		Виды подъемно транспортногo оборудования. Выбор подъемно-транспортного оборудования.		
<b>Самостоятельная работа. №19-20</b>			<b>2</b>	
1 Знакомство с подъемно-транспортным оборудованием в магазинах «Находка»				
<b>Тема 3.7. Холодильное оборудование.</b>	<b>Содержание.</b>		<b>14</b>	
	<b>51-52</b>	Классификация холодильного оборудования. <b>Практическое занятие №26</b>	<b>1</b>	<b>ОК 01 ПК 1.10. Лр4</b>
		Классификация холодильного оборудования по различным признакам.	<b>1</b>	
	<b>53-54</b>	Виды и устройства холодильного оборудования	<b>2</b>	
	<b>55-56</b>	<b>Практическое занятие №.27-28</b>	<b>2</b>	
		Размещение холодильного оборудования.		
	<b>57-58</b>	Правила эксплуатации холодильного торгового оборудования <b>Практическое занятие №29</b> <i>*Техника безопасности.</i>	<b>1</b> <b>1</b>	
<b>59-60</b>	Правила эксплуатации холодильного оборудования <b>Практическое занятие № 30</b> <i>*Правила эксплуатации холодильных установок</i>	<b>1</b> <b>1</b>		
<b>61-62</b>	<b>Практическое занятие № 31-32</b>	<b>2</b>		

		Требования к технике безопасности.		
<b>Самостоятельная работа №21-28</b>			2	
1. Доработка материала урока: составление схематического изображения «Классификация холодильного оборудования.»			2	
2. Ознакомиться с видами холодильного оборудования в магазинах «Агат» и «Эссен»			2	
3. Ознакомиться с нормативными документами на холодильное оборудование.			2	
4. Изучение теоретического материала тем и подготовка ответов на контрольные вопросы, выданные преподавателем.				
<b>Тема 3.8. Система защиты товаров.</b>	<b>Содержание.</b>		4	
	<b>63-64</b>	Способы охраны товаров. <b>Практическое занятие №33</b> Визуальное наблюдение. Системы сигнализации. Системы слежения.	2	<b>ОК 01- ОК 05</b> <b>ПК 1.10.</b> <b>Лр4</b>
	<b>65-66</b>	Противокражное оборудование. <b>Практическое занятие №34</b> Виды противокражного оборудования. Их использование, назначение.	2	
<b>Самостоятельная работа. № 29-31</b>			1	
1. Создать презентацию «Способы охраны товара».			1	
2. Ознакомиться с противокражным оборудованием в магазине «Пятерочка».			2	
3. 3 Работа с конспектом.				
<b>Тема. 3.10. Торговые автоматы.</b>	<b>Содержание.</b>		4	
	<b>67-68</b>	Классификация торговых автоматов <b>Практическое занятие №35.</b>	2	<b>ОК 01. ОК 07-09</b> <b>ПК 1.10.</b>
	<b>69-70</b>	.Виды и типы торговых автоматов. Классификация торговых автоматов. <b>Практическое занятие №.36</b> Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов.	2	
<b>Самостоятельная работа № 32-36.</b>			2	
1. Знакомство с торговыми автоматами в торговых точках города.			3	
2. Работа с конспектом. Повторение пройденного материала.				
<b>Тема 3.11. Новое в технологическом оснащении торговых организаций.</b>	<b>Содержание.</b>		2	
	<b>71-72</b>	Системы видео наблюдения системы подсчета посетителей торгового зала. Виды систем.	2	<b>ОК 04</b> <b>ПК 1.10.</b>
	<b>73-74</b>	Новые технологии наблюдения в торговом зале.. <b>Практическое занятие №.37</b> Новые виды технологического оборудования.	2	
<b>Самостоятельная работа №37</b>			1	
1. Поиск информации с использованием интернет ресурсов по теме: «Новое в технологическом оснащении торговой организации».			1	



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

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Организация коммерческой деятельности», лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета коммерческой деятельности:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная магнитно-маркерная;
- наглядные пособия;
- калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- ноутбук.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета информационных технологий в профессиональной деятельности:

- компьютер;
- принтер;
- мультимедийный проектор;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект бланков документации.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- ККМ различных моделей;
- электронные весы различных марок.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную (учебную) практику, которую рекомендуется проводить концентрированно в торговых предприятиях города.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

###### **Основные источники:**

1. Иванов Г.Г. Организация и управление коммерческой деятельностью: краткий курс лекций – Саратов: ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2021. – 91 с.

2. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения: учебник для студ. Учреждений сред. проф. образования / Е.Ю. Райкова. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. – 224 с.

3. Щербакова В.В. Управление цепями поставок / В.В. Щербакова. – Москва: Изд-во Юрайт, 2019. – 209 с.

**Дополнительные источники:**

1. Абоимова Н.Э. Организация и технология розничной торговли: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н.Э. Абоимова.- М.: Академия, 2019.

2. Арлянова Е.В. Введение в специальность: учебное пособие. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2018. – 125с.

3. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник для СПО. – М.: Академия, 2017. – 208с.

4. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Академия, 2018.- 272с.

5. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: практикум: учеб. пособие для студ. учреждений СПО.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Академия, 2019.- 224с.

6. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие.- М.: Академия, 2018. – 208с. – (Торговля)

7. Каплина С. Технология торговли.- Ростов на Дону: Феникс, 2020.

8. Маркетинг: учебно-метод. пособие / сост. И.В. Ильичева, Ульяновск: УлГТУ, 2019. – 229с.

9. Никулина, Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Торговое дело» / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 319 с.

10. Охрана труда в общественном питании и торговле : учеб. пособие / К.Я. Гайворонский. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 125 с. — (Среднее профессиональное образование).

11. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 272 с.

12. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: Учебник.- 9-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дашков и К», 2019.

13. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018.

### **3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Образовательное учреждение должно располагать материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, междисциплинарной и модульной подготовки, предусмотренных паспортом модуля. Материально-техническая база должна соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам.

Освоение модуля должно предусматривать:

- выполнение обучающимся практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;
- освоение обучающимся программы модуля в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в профильных организациях;
- проведение производственной практики в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Образовательное учреждение должно быть обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

При освоении модуля предусматриваются групповые и индивидуальные консультации.

Освоение модуля обеспечивается учебно-методической документацией по всем междисциплинарным курсам модуля. Каждый обучающийся должен иметь доступ к базам данных и библиотечным фондам образовательного учреждения. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Внеаудиторная работа должна сопровождаться методическим обеспечением.

Освоению профессионального модуля должно предшествовать изучение следующих дисциплин:

- ОП. 01 Экономика организации;
- ОП. 03 Менеджмент;
- ОП.04 Документационное обеспечение управления.

### **3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по ПМ 01. Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью:

- наличие высшего торгового образования, соответствующего профилю преподаваемых разделов модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»;

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- проходить стажировку в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководителями практики от учебного заведения должны быть преподаватели общепрофессиональных экономических дисциплин и профессионального модуля.

Руководители практики должны:

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

Мастера производственного обучения должны:

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1.	<p>Соответствие содержания и структуры договоров требованиям нормативного законодательства.</p> <p>Правильность реализации процедуры заключения договоров в соответствии с нормативными документами.</p> <p>Правильность расчета имущественных санкций и оформления претензионных писем. Правильность оформления протокола разногласий к договору поставки.</p>	<p>Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка результата.</p> <p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы;</li> <li>- выполнение исследовательской творческой работы.</li> </ul>
ПК 1.2.	<p>Правильность определения видов товарных запасов.</p> <p>Правильность применения способов и приемов размещения товаров на складе. Соответствие условий хранения товаров на складе установленному режиму.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы.</li> </ul>

ПК 1.3.	<p>Правильность применения нормативной документации по приемке товаров по количеству и качеству. Соответствие сроков, процедуры и порядка приемки товаров установленным требованиям.</p> <p>Правильность расчета имущественных санкций за нарушения, выявленные в процессе приемки.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы.</li> </ul>
ПК 1.4.	<p>Правильность установления соответствие вида и типа розничной и оптовой торговой организации идентификационным признакам. Правильность распознавания торговых организаций по видам и типам.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы.</li> </ul>
ПК 1.5	<p>Правильность применения классификации услуг розничной и оптовой торговли. Правильность объяснения структуры технологических процессов в магазинах и оптовых предприятиях.</p> <p>Соответствие применяемой технологии розничной и оптовой торговли требованиям.</p> <p>Правильность и точность объяснения составных</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> </ul>

	<p>элементов процесса торгового обслуживания покупателей.</p> <p>Правильность и точность применения терминологии торгового дела.</p>	<p>- задания для самостоятельной работы;</p> <p>- выполнение курсовой работы</p>
ПК 1.6.	<p>Правильность объяснения классификации услуг и требований предъявляемых к ним.</p> <p>Правильность расчета номенклатуры показателей качества услуг и использование методов их определения.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы;</li> <li>- выполнение исследовательской творческой работы.</li> </ul>
ПК 1.7.	<p>Своевременность, точность оформления коммерческой документации. Соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности. Правильность подготовки, проведения деловых переговоров в коммерческой деятельности.</p> <p>Правильность ведения деловой переписки в коммерческой деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы;</li> <li>- выполнение исследовательской творческой работы.</li> </ul>
ПК 1.8	<p>Правильность и точность расчетов в практических работах.</p> <p>Правильность интерпретации статистических данных в торговой деятельности.</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы профессионального модуля студента и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы;</li> <li>- выполнение исследовательской творческой работы.</li> </ul>
ПК 1.9.	<p>Правильность объяснения процедуры закупочной деятельности.</p> <p>Правильность выбора оптимальных каналов товародвижения.</p> <p>Правильность определения эффективных способов доставки товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- активное участие в ходе занятия;</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение проблемно-ситуационных задач на практических занятиях;</li> <li>- задания для самостоятельной работы;</li> <li>- выполнение курсовой работы;</li> <li>- выполнение исследовательской творческой работы.</li> </ul>
ПК 1.10.	<p>Соответствие порядка эксплуатации торгового - технологического</p>	<p>Наблюдение за ходом выполнения практических заданий и оценка</p>

	<p>оборудования  правилам.Соблюдение  техники безопасности при  эксплуатации оборудования.  Соблюдение правил охраны  труда при работе с  оборудованием.</p>	<p>результата. Тестовые  опросы. Исследовательские  работы.Наблюдение за  ходом выполнения  практических заданий и  оценка результата. Тестовые  опросы. Исследовательские  работы.  Наблюдение за ходом  выполнения практических  заданий и оценка  результата. Тестовые  опросы. Исследовательские  работы.</p>
--	--	---

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 (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Защита творческих работ.
ОК 2.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности. Оценка эффективности и качества выполнения.	Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в ходе решения различных профессиональных задач. Наблюдение и контроль деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы Защита творческих работ.
ОК 3.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерческой деятельности.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе решения ситуационных задач Защита творческих работ.
ОК.4.	Эффективный поиск необходимой информации, работа на ПК, использование Интернет-ресурсов.Использование различных источников, включая электронные.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий, курсовой работы. Наблюдение за деятельностью обучающегося в процессе написания рефератов, курсовой работы

		Защита творческих работ.
ОК.6.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения и производственной практики.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе решения ситуационных задач, прохождения производственной практики.
ОК.7.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, курсовой работы, выполнения учебно-исследовательской деятельности Защита творческих работ.
ОК.12.	Соблюдение норм законодательства и требований нормативных документов.	Наблюдение за деятельностью обучающегося в ходе выполнения практических заданий самостоятельной работы студентов, курсовой работы, выполнения учебно-исследовательской деятельности.

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

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области коммерции; оценка эффективности и качества выполнения;	- портфолио учащегося; - участие в конкурсах профессионального мастерства; - кружковая работа; - внешняя активность учащегося; -отзывы, характеристики, рекомендации с мест практики
ОК 02. Использовать современные	– эффективный поиск	-подготовка рефератов



средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные работа с компьютером	(докладов, сообщений, по различной тематике);  -участие в конкурсах профессионального мастерства; -подготовка мультимедийных презентаций;
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области коммерции самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- участие в учебных образовательных, воспитательных мероприятиях в рамках профессии;  - отзывы с места прохождения учебной, производственной практик
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	- участие в учебных образовательных, воспитательных мероприятиях в рамках профессии;
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	организация работы по выполнению и защите рефератов, исследовательских работ	-выступление на семинарах, выполнение и защита рефератов и исследовательских работ
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил.  Выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства, стандартов, технических условий при продаже товаров	Проведение собеседования оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении производственной практики.
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды,	Содействовать ресурсосбережению,	Оценка соблюдения правил экологической в

<p>ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.</p> <p>Соблюдение норм экологической безопасности и определения направлений ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности.</p>	<p>ведении профессиональной деятельности; формирование навыков эффективного действия в чрезвычайных ситуациях.</p>
<p>ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности</p>	<p>Развитие спортивного воспитания, успешное выполнение нормативов Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса "Готов к труду и обороне" (ГТО); укрепление здоровья и профилактика общих и профессиональных заболеваний, пропаганда здорового образа жизни.</p>	<p>Участие в спортивно-массовых мероприятиях, проводимых образовательными организациями, городскими и муниципальными органами, общественными некоммерческими организациями, занятия в спортивных объединениях и секциях, выезд в спортивные лагеря, ведение здорового образа жизни.</p>
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.»;</p>	<p>Нахождение, отбор использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач.</p> <p>Логическое, аргументированное изложение информации в устной и письменной форме.</p>	<p>Проведение собеседования, оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении производственной практики.</p>
<p>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»</p>	<p>- Проявлять уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда - стремиться формировать в коллективе уважение к личности сотрудников.</p>	<p>- наблюдение преподавателей</p>

<p><b>ЛР 6</b> Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях</p>	<p>- Проявлять уважение к людям старшего поколения -Готовность участию в социальной поддержке -Волонтерском движении.</p>	<p>- наблюдение преподавателей</p>
<p><b>ЛР 7</b> Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой</p>	<p>-Заботиться о защите окружающей среды, -Заботиться о собственной и чужой безопасности</p>	<p>- наблюдение преподавателей</p>
<p><b>ЛР 8</b> 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</p>	<p>- Проявлять демонстрирующее уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп.</p>	<p>- наблюдение преподавателей</p>
<p><b>ЛР 13</b> 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</p>	<p>- Соблюдение 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</p>	<p>- наблюдение преподавателей</p>
<p><b>ЛР 14</b> 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</p>	<p>-Соответствовать ожиданиям работодателям. , -Осознанно выполняющий профессиональные требования, - Быть ответственным, пунктуальным, дисциплинированным, трудолюбивым критически мыслящим, нацеленный на достижение поставленных целей</p>	<p>- наблюдение преподавателей</p>