Приложение I.1

к ППССЗ 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.01 Организация и управление**

**торгово-сбытовой деятельностью**

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| стр. | |
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 3 |
| СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 6 |
| УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ рабочей ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 44 |
| Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида деятельности) | 49 |

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в укрупненную группу специальностей 38.00.00 Экономика и управление, в части освоения основного вида деятельности (ВД) Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

**1.2. Место профессионального модуля в структуре ППССЗ:** Профессиональный модуль ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров относится к профессиональному учебному циклу программы подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля**

Цель профессионального модуля **–** освоение теоретических знаний в области организации и управления торгово**-**сбытовой деятельностью, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачи для достижения указанной цели:

* усвоение основных понятий в области торгово**-**сбытовой деятельности;
* изучение составных элементов коммерческой деятельности, правил приемки товаров по количеству и качеству, составления договоров, установления коммерческих связей, контроля за соблюдением правил торговли, охраны труда;
* приобретение умений заключать договора, обеспечивать товародвижение; оказывать услуги торговли;
* эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
* предупреждать нарушения правил торговли, эксплуатации оборудования, охраны труда.

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

**иметь практический опыт:**

* приемки товаров по количеству и качеству;
* составления договоров;
* установления коммерческих связей;
* соблюдения правил торговли;
* выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
* эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда;

**уметь:**

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

**знать:**

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

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

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 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 учётом особенностей социального и культурного контекста. |
| ОК 06 | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учётом 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 09 | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранных языках |

**1.4. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего **–** 693 часа, в том числе:

учебной и производственной практики **–** 108 часов;

максимальной учебной нагрузки обучающегося **–** 585 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **–** 390 часов, самостоятельной работы обучающегося – 195 часов.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**2.1. Структура 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 | Производст  венная (по профилю специальности), часов |
| Всего,  часов | в т. ч. | | | Всего,  часов | в т. ч.,  курсовая работа  (проект), часов |
| лабораторные и практические занятия, ч | курсовая работа, ч | контрольные работы |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| ПК 1.1;  ПК 1.3;  ПК 1.6  ОК 01- 07, ОК 09 | Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения  МДК 01.01Организация коммерческой деятельности | **264** | 176 | 62 | 30 | 4 | 88 | 15 |  |  |
| ПК 1.5  ОК 01- 07, ОК 09 | Раздел 2. Организация и регулирование торгово**–**технологического процесса в розничных и оптовых организациях  МДК 01.02 Организация торговли | **201** | 134 | 30 |  | 2 | 67 |  |  |  |
| ПК 1.10  ОК 01- 07, ОК 09 | Раздел 2. Организация и регулирование торгово**–**технологического процесса в розничных и оптовых организациях  МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда | **120** | 80 | 28 |  | 1 | 40 |  |  |  |
| ПК 1.1**–**1.10  ОК 01- 07, ОК 09 | Учебная практика | **72** |  |  |  |  |  |  | 72 |  |
| Производственная практика (по профилю специальности), часов | **36** |  |  |  |  |  |  |  | 36 |
|  | **Всего:** | **693** | **390** | **120** | **30** | **7** | **195** | **15** | **72** | **36** |

**2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование**  **разделов профессионального моуля (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** | |
| **ПМ.01**  Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного  обращения | | | | |  | | | | **585** | |  | |
| **Раздел 1**  Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного  обращения | | | | |  | | | | **264** | |
| **МДК.01.01**  Организация коммерческой деятельности | | | | |  | | | | **264** | |
| **Введение** | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 1 | |
| 1 | | | Предмет, цели и задачи МДК 01. 01, междисциплинарные связи. Основные понятия: коммерция,  коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Структура МДК |
| 2 | | | История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам |
| **Самостоятельная работа обучающихся**  Усвоение основных понятий в области коммерческой деятельности  Изучение истории развития коммерции и предпринимательства в России | | | | **2** | |  | |
|  | |
| **Тема 1.1**  Основы коммерческой  деятельности и порядок ее регулирования | | | | |  | | | | **63** | |  | |
| **Тема 1.1.1**  Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 1 | |
| 1 | | | Понятие и сущность коммерческой деятельности.  Предмет и задачи коммерческой и предпринимательской деятельности. Содержание коммерческой деятельности на предприятии торговли. |
| 2 | | | Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе |
| **Тема 1.1.2**  Субъекты коммерческой деятельности | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 1 | |
| 1 | | | Инфраструктура оптовой торговли. Инфраструктура розничной торговли. |
| 2 | | | Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. |
| **Тема 1.1.3**  Классификация субъектов коммерческой деятельности | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 1 | |
| 1 | | | Классификация субъектов коммерческой деятельностипо следующим признакам:  целям деятельности, формам собственности, численности работающих. |
| 2 | | | Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки |
| **Тема 1.1.4**  Государственное регулирование коммерческой деятельности | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 6 | | 1 | |
| 1 | | | Значение и методы государственного регулирования. |
| 2 | | | Защита прав субъектов коммерческой деятельности. |
| 3 | | | Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказания услуг |  | |
| **Тема 1.1.5**  Коммерческая служба предприятия (организации)торговли | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 6 | | 2 | |
| 1 | | | Цели, задачи и структура коммерческой службы. |  | |
| 2 | | | Коммерческая служба предприятия оптовой и розничной торговли. |  | |
| 3 | | | Должностные обязанности работников коммерческой службы. |  | |
| **Практические занятия** | | | | 16 | |  | |
| 1 | | | Разработка логической схемы «Этапы и содержание коммерческой деятельности пред-  приятия». | 2 | |  | |
| 2 | | | Разработка логической схемы «Субъекты коммерческой деятельности, виды и формы  деятельности». | 2 | |  | |
| 3 | | | Выбор организационно-правовой формы для своего предприятия | 2 | |  | |
| 4 | | | Решение ситуационных задач в соответствии с требованиями Федерального закона «О защите прав потребителей при продаже им товаров». | 4 | |  | |
| 5 | | | Анализ структуры и содержания деятельности коммерческой службы предприятия торговли | 2 | |  | |
| 6 | | | Изучение профессиональных компетенций менеджера по продажам в соответствии с  требованиями работодателей | 4 | |  | |
| **Контрольная работа по теме 1.1** | | | | 2 | |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | | | | 21 | |
| Изучение принципов коммерческой деятельности; составление схемы этапов коммерческой деятельности  Составление схемы объектов коммерческой деятельности любой организации.  Составление схемы развернутой классификации субъектов коммерческой деятельности по разным признакам  Определение общности и различия между понятиями «потребитель» и «покупатель».  Изучение специфики функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и их характерных признаков.  Изучение целей, задач, организационной структуры коммерческих служб.  Анализирование требований работодателей к менеджерам по продажам и торговым предста- вителям на основании их рекламных объявлений в СМИ, а также на интернет сайтах.  Изучение должностных обязанностей коммерческих и торговых агентов, менеджеров по про-дажам.  Анализ Положения об отделе снабжения (сбыта, реализации) или о коммерческом отделе. Выявление вопросов этого Положения, изучаемых в данном модуле.  Составление перечня важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность.  Выявления направлений государственного регулирования коммерческой деятельности.  Изучение темы «Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли» и составление таблицы «Ответственность за административные правонарушения в области предпринимательской деятельности» | | | |
| **Тема 1.2**  Ведение  коммерческой  работы по закупке и сбыту товаров | | | | |  | | | | **78** | |  | |
| **Тема 1.2.1**  Организация хозяйственных связей в торговле | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 6 | | 3 | |
| 1 | | | Понятие и правовое регулирование хозяйственных связей. |  | |
| 2 | | | Классификация договоров. Виды договоров, применяемых в торговле. Порядок заключения, исполнения и расторжения договора. |  | |
| 3 | | | Договор розничной купли-продажи. Ответственность за нарушение договорных обязательств. |  | |
| **Тема 1.2.2**  Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 8 | | 2 | |
| 1 | | | Значение и содержание закупочной работы. Договор поставки: структура, содержание, порядок заключения, изменения и расторжения. |  | |
| 2 | | | Договор поставки: структура, содержание, порядок заключения, изменения и расторжения. |  | |
| 3 | | | Закупка товаров на оптовых ярмарках. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупке товаров |  | |
| 4 | | | Изучение организации работы ярмарок. |  | |
| **Тема 1.2.3**  Управление  товарными запасами | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 2 | |
| 1 | | | Формирование товарной номенклатуры в торговом предприятии. Товарные запасы, их классификация. |  | |
| 2 | | | Управление товарными запасами.  Нормирование товарных запасов, определение их уровня и оптимального размера. |  | |
| **Тема 1.2.4**  Формы сотрудничества в коммерческой деятельности | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 2 | |
| 1 | | | Сущность лизинга, его формы и виды. |  | |
| 2 | | | Франчайзинг. Факторинг. Товарообменные операции. |  | |
| **Контрольная работа по теме 1.2** | | | | 2 | |  | |
| **Практические занятия** | | | | **28** | |
| 1 | | | Оформление договора купли-продажи и приложений к нему. | 2 | |
| 2 | | | Оформление договора поставки и приложений к нему. | 2 | |
| 3 | | | Определение остатка товарных запасов. Оформление заявки на поставку товаров. | 2 | |
| 4 | | | Разработка и оформление графика завоза товаров. | 2 | |
| 5 | | | Решение задач по определению уровня товарных запасов. | 2 | |
| 6 | | | Решение задач по определению уровня, размера и оборачиваемости товарных запасов. | 2 | |
| 7 | | | Дифференциация ассортимента методом АВС. Решение задач. | 4 | |
| 8 | | | Эффективность коммерческой деятельности: показатели оценки эффективности. | 4 | |
| 9 | | | Оформление договора финансовой аренды. | 2 | |
| 10 | | | Оформление договора коммерческой концессии. | 2 | |
| 11 | | | Оформление договора по регулированию факторинга. | 2 | |
| 12 | | | Оформление договора мены. | 2 | |
| **Самостоятельная работа обучающихся**  Изучение роли хозяйственных связей в обеспечении коммерческой деятельности.  Изучение видов коммерческих договоров.  Составление алгоритма работы с поставщиками и получателями.  Составление схемы технологического цикла системы товародвижения.  Составление схемы классификации коммерческой деятельности по различным признакам.  Изучение и составление схемы инфраструктуры коммерческой деятельности.  Изучение особенностей коммерческой деятельности на выставках, ярмарках и аукционах.  Описание разных форм коммерческой деятельности. Выявление их общности и различий, достоинств и недостатков.  Составление таблицы преимущества и недостатки франчайзинга.. Приведите примеры применения франчайзинга.  Сравнение разных видов лизинга, их преимущества и недостатки. Оформление таблицы.  Сравнение факторинга с кредитом, их преимущества и недостатки. Оформление таблицы.  Изучение видов материальных потоков, их характеристики.  Изучение понятия, назначения, видов товарных запасов, обоснования необходимости их создания, поддержания и пополнения.  Проведение расчетов оптимальных размеров товарных запасов и потоков.  Изучение порядка проведения учета и контроля за состоянием товарных запасов  Изучение понятия, классификации, причины возникновения и последствия предпринимательских рисков.  Изучение понятия, причин, механизма банкротства. На основе данных материалов в СМИ или Интернет – ресурсов привести примеры преднамеренного банкротства | | | | 26 | |
|  | |
| **Тема 1.3**  Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления | | | | |  | | | | **72** | |  | |
| **Тема 1.3.1**  Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 2 | | 1 | |
| 1 | | | Понятие, сущность внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предпосылки и условия ее осуществления. Критерии отличия процессов: ВЭД, внешнеэкономических связей (ВЭС), внешнеторговой деятельности (ВТД). Объективная основа для осуществления ВЭД в государственных и предпринимательских структурах. Внешнеэкономические функции в составе экспорто-ориентированных предприятий: производственно - хозяйственные, организационно-экономические, оперативно- коммерческие. |
| **Тема 1.3.2**  Формы и участники внешнеэкономической деятельности | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 1 | |
| 1 | | | Формы ВЭД  Международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции. Внешнеторговая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспорт ориентированных предприятий, ее содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспорт ориентированных предприятий. |  | |
| 2 | | | Состав участников сферы ВЭД в России  Группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно-правовым формам; основные критерии их универсализации. Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. Представительство участников ВЭД, выполняющих посреднические функции. Роль организаций-посредников в осуществлении внешнеторговой деятельности на внешних рынках; специфика и отличие их функциональной деятельности от других участников ВЭД |  | |  | |
| **Тема 1.3.3**  Состав  внешнеторговых операций и сделок. | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 6 | | 1 | |
| 1 | | | Классификация внешнеторговых операций и сделок.  Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно-импортные операции по ТН ВЭД. |
| 2 | | | Дифференциация внешнеторговых сделок в зависимости от предмета сделки и организационных форм продажи на внешнем рынке.  Краткая характеристика основных видов внешнеторговых сделок: купли- продажи, аренды, лизинга, подряда. Типовая сделка купли-продажи в международной торговле и ее оформление. |  | |
| 3 | | | Этапы подготовки внешнеторговой сделки, их последовательность и содержание.  Состав документов в рамках внешнеторговых операций, их группировка и назначение. |  | |
| **Тема 1.3.4**  Формы внешнеторговых расчетов в составе внешнеэкономической деятельности | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 1 | |
| 1 | | | Внешнеторговые платежи  Понятие, назначение. Условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам. Средства платежа в составе форм расчетов. |  | |
| 2 | | | Формы внешне торговых расчетов  Аккредитивная, инкассовая, авансовая, открытый счет, их характеристика. Международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо. Выбор валюты платежа в составе формы внешнеторговых расчетов. |  | |  | |
| **Тема 1.3 5**  Валютно-финансовый механизм внешнеэкономической деятельности. | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 2 | | 1 | |
| 1 | | | Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.  Формы и механизм международных расчетов во внешней торговле. Коммерческое и банковское кредитование экспорта и импорта. Долгосрочное финансирование в международном производственном сотрудничестве. Нетрадиционные формы кредитно-финансового обслуживания (лизинг, факторинг, форфейтинг). Валютные риски в международной торговле. Страхование торговых и валютных рисков. |  | |
| **Тема 1.3 6**  Внешнеторговый контракт и его содержание | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | | 1 | |
| 1 | | | Контракт купли-продажи и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеторговых контрактов. Базисные условия контракта. Отражение коммерческих условий внешнеторговой сделки в разделах  контракта. |  | |
| 2 | | | Валютно-финансовые условия контракта и их позиции. Порядок фиксации в контракте условий и форм расчета. Распределение функций между экспортером и импортером и их фиксация в контракте |  | |
| **Тема 1.3 7**  Система государственного регулирования ВЭД  В России | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 2 | | 1 | |
| 1 | | | Содержание процессов государственного регулирования ВЭД. Законодательная основа и нормативные документы по обеспечению государственного регулирования ВЭД. |  | |
| **Тема 1.3 8**  Маркетинг во внешнеэкономической деятельности | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 4 | |  | |
| 1 | | | Международная маркетинговая деятельность.  Специфика международного маркетинга. Исследования международных рынков. Информационное обеспечение ВЭД. Сбытовая политика во внешней торговле. Системы международного сбыта товаров и критерии их оптимальности.  Выбор канала сбыта.  Формы организации распределения товара. | 2 | |
|  | | | | | 2 | | | Международная маркетинговая логистика.  Продвижение товара на международные рынки. Средства формирования спроса и стимулирования сбыта. Фирменный стиль связь с общественностью (ПР). Стратегия применения рекламы. Критерии эффективности различных форм и видов продвижения товара на внешних рынках. Ценовая политика в комплексе международного маркетинга. Факторы, влияющие на процесс ценообразования на мировых рынках. Особенности установления внешнеторговых цен. Виды экспортных цен. |  | |  | |
| **Тема 1.3.9**  Международная транспортировка грузов. Таможенноеобслуживание | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | 2 | | 2 | |
| 1 | | | Международные перевозки.  Сущность виды и содержание транспортных операций. Конвенции и соглашения о международных перевозках. Таможенный кодекс РФ. Договоры международной перевозки грузов и их оформление. Системы товарно-сопроводительных документов. Порядок и оформление выдачи-приемки грузов. Ответственность за нарушение договора перевозки. Транспортно-экспедиционное обслуживание международных перевозок. Посредничество международных транспортных операций. Особенности условий организации и оформления перевозок внешнеторговых грузов различными вида- ми транспорта. Провозные платежи в международных перевозках Страхование грузов во внешней торговле. Объекты и условия страхования. Морское страхование грузов. Таможенное обслуживание внешнеэкономических связей. Таможенный контроль. Таможенное оформление грузов. Грузовая таможенная декларация и ее функции. Таможенные тарифы и платежи |
| **Практические занятия** | | | | **18** | |  | |
| 1 | | | Формулирование записей в отдельных разделах контракта: А) в преамбуле контракта Б) в предмете контракта и др. | 2 | |
| 2 | | | Изучение условий и форм расчета контрактов | 2 | |
| 3 | | | Использование базисных условий поставок в процессе международных поставок грузов | 2 | |
| 4 | | | Изучение разделов Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". | 4 | |
| 5 | | | Характеристика положений Законов РФ: "О таможенном тарифе", "О валютном реглировании и контроле", "О государственном регулировании внешнеторговой деятельн сти", Таможенного кодекса и др. | 4 | |
| 6 | | | Выбор эффективных форм и средств коммуникационной политики на международном рынке (ситуационная задача) | 2 | |
| 7 | | | Оформление документов по международной транспортировке грузов | 2 | |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | | | | 24 | |
| 1. Установление отличия между понятиями ВЭД, ВЭС (внешнеэкономические связи) и ВТД  (внешнеторговая деятельность).  2. Описание внешнеэкономических функции в составе экспортно-ориентированных предприятий  3 Изучение форм ВЭД.  4Изучение состава участников ВЭД в России.  5 Изучение функции и роли организаций-посредников при осуществлении ВЭД.  6.Изучение условий и форм расчетов по внешнеторговым сделкам.  7.Изучение международных унифицированных правил по аккредитивам и инкассо  8 Изучение содержания процессов государственного регулирования ВЭД.  9. Составление перечня нормативных документов, регламентирующих государственное регулирование ВЭД.  10.Изучение ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» | | | |
| **Курсовое проектирование** | | | | | **Содержание учебного материала** | | | | **30** | |  | |
| 1 | | | Ознакомление с заданием. Планирование выполнения курсовой работы | 2 | |
| 2 | | | Сбор информации, ее изучение, обработка, анализ и обобщение. | 2 | |
| 3 | | | Поиск литературы и других источников. | 2 | |
| 4 | | | Предварительное изучение литературы и других источников. | 2 | |
| 5 | | | Написание введения. | 2 | |
| 6 | | | Поиск информации для выполнения основной части курсовой работы | 2 | |
| 7 | | | Поиск информации для выполнения основной части курсовой работы | 2 | |
| 8 | | | Выполнение основной части курсовой работы | 2 | |
| 9 | | | Оформление основной части курсовой работы | 2 | |
| 10 | | | Написание заключения | 2 | |
| 11 | | | Составление списка использованных источников | 2 | |
| 12 | | | Оформление курсовой работы и подготовка доклада | 2 | |
| 13 | | | Подготовка презентации | 2 | |
| 14 | | | Подготовка презентации и подготовка к представлению КР | 2 | |
| 15 | | | Подготовка к предварительной защите КР | 2 | |
| **Самостоятельная работа в период курсового проектирования** | | | | **15** | |
| 1. Ознакомление с заданием. Составление плана выполнения курсовой работы 2. Сбор информации для выполнения курсовой работы 3. Поиск литературы и других источников 4. Предварительное изучение литературы и других источников 5. Введение 6. Обработка, анализ информации для выполнения основной части курсовой работы – 2 часа 7. Обобщение собранного материала для выполнения основной части курсовой работы 8. Оформление основной части курсовой работы 9. Заключение 10. Список использованных источников 11. Подготовка доклада 12. Подготовка презентации 13. Подготовка к представлению курсовой работы 14. Подготовка к защите курсовой работы | | | |
|  | | | | | **Тематика курсовых работ:**   1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности 2. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. 3. Организация и технология складских операций 4. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности 5. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность 6. Транспорт в системе товародвижения 7. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом 8. Тара и тарные операции в торговле 9. Коммерческое предпринимательство 10. Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли 11. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности 12. Организация хозяйственных связей 13. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения 14. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле 15. Субъекты и объекты коммерческой деятельности 16. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей 17. Оптимизация хозяйственных связей с товаропроизводителями как условие повышения эффективности работы торгового предприятия 18. Деятельность коммерческой службы торгового предприятия 19. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия. 20. Современная организация расчетов в коммерческой деятельности 21. Договор поставки как основа коммерческих взаимоотношений продавца и покупателя. 22. Организация продажи товаров на оптовом предприятии 23. Управление товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности 24. Роль транспортной логистики в успешности торгового предприятия 25. Правовая база информационного обеспечения о товаре. 26. Товарные знаки как средство идентификации товаров. 27. Организация рекламных акций и компаний 28. Стимулирование сбыта в розничных торговых предприятия 29. Процедура лицензирования коммерческой деятельности | | | |  | |  | |
|  | | | | | 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции 2. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом 3. Договоры в коммерческой деятельности 4. Развитие коммерции и предпринимательства в России 5. Коммерция в условиях рынка товаров и услуг 6. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы, методы) | | | |  | |  | |
| **Раздел 2**  Организация и регулирование торгово–технологического процесса в розничных и оптовых организациях | | | | | |  | | | | **321** | |  | |
| **МДК.01.02**  Организация торговли | | | | | |  | | | | **201** | |  | |
| **Введение** | | | | | | **Содержание учебного материла** | | | | 2 | | 1 | |
| 1 | | Цели, задачи и предмет МДК. Структура МДК. его профессиональная значимость, межпредметные связи.  Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические процессы, технологические операции. Состояние и перспективы развития торговли. | |
| **Самостоятельная работа обучающихся**  Овладение терминами по ГОСТ Р 5130399 «Торговля. Термины и определения» | | | | 1 | |  | |
| **Тема 2.1**  **Основы организации розничной и оптовой торговли** | | | | | | **Содержание учебного материла** | | | | **18** | | 2 | |
| 1 | | **Сущность коммерческой работы по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли**  Сущность коммерческой работы по продаже товаров на оптовых предприятиях. Роль, задачи и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Методы оптовой продажи товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. | | 6 | |
| 2 | | **Процесс товародвижения, управление им**  Понятие товародвижения. Процесс товародвижения, управление им. Виды поставок товаров, каналы распределения товаров. Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Организация продажи товаров на оптовых рынках. Методы поставки товаров оптовым покупателям и услуги, оказываемые им. | |
| 3 | | **Классификация оптовой торговли**  Классификация оптовой торговли. Типы и виды оптовых предприятий. Организационные формы оптовой торговли. Основные оптовые структуры на потребительском рынке. Оптовые рынки. Оптовые магазины. | |
| 4 | | **Содержание и сущность коммерческой работы на предприятиях розничной торговли**  Содержание и сущность коммерческой работы на розничных торговых предприятиях. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Организационно–правовые формы розничных торговых предприятий. | | 12 | | 3 | |
| 5 | | **Методы розничной продажи товаров**  Методы розничной продажи товаров. Традиционные и прогрессивные методы продажи товаров. Продажа товаров на основе самообслуживания. Продажа товаров через прилавок обслуживания. Продажа товаров по образцам. Продажа товаров по предварительным заказам. Продажа товаров через торговые автоматы. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. | |
| 6 | | **Услуги розничной торговли: основные и дополнительные**  Понятие услуги розничной торговли. Основная услуга. Дополнительные услуги, их классификация на группы. Требования, предъявляемые к оказываемым услугам. | |
| 7 | | **Методы размещения розничных торговых предприятий.**  Принципы размещения розничных торговых предприятий. Принцип равномерности. Принцип группового размещения. Принцип ориентации магазинов на определенную зону торгового обслуживания. | |
| 8 | | **Виды розничной торговой сети**  Понятие розничной торговой сети. Стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть. Основные принципы размещения розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Факторы, влияющие на размещение розничной торговой сети. | |
| 9 | | **Устройство и планировка магазинов розничной торговли**  Виды и классификация торговых зданий и сооружений. Требования к торговым зданиям и сооружениям. Состав помещений магазина. Взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала магазина, требования к ним. Виды планировки торгового зала. Санитарно–гигиенические требования к устройству торгового зала. | |
| **Практические занятия** | | | | 4 | |  | |
| 1 | | Идентификация вида и типа предприятия розничной (оптовой) торговли в соответствии с признаками классификации Определение уровня специализации магазинов | |
| 2 | | Расчет показателей эффективного использования площади торгового зала (коэффициента установочной площади, коэффициента демонстрационной площади и.т.д.) | |
| **Самостоятельная работа обучающихся**  Изучение определений понятия «оптовая торговля», её назначение, цели, задачи и виды  Составление схемы основных и дополнительных услуг оптовой торговли  Овладение умениями работы с ГОСТ Р 5130399 «Торговля. Термины и определения» и ГОСТ Р  5177301 «Розничная торговля. Классификация предприятий»  Проработка конспекта лекций  Подготовка сообщения по теме: Дополнительные услуги розничной торговой сети  Подготовка сообщения по теме: Виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится супермаркет, палатка, павильон, автолавка?  Подготовка сообщения по теме: Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Анализ соблюдения принципов, правил, видов размещения торговых предприятий в городе.  Проработка конспекта лекций.  Конспектирование по теме: Санитарно–гигиенические требования к устройству торгового зала.  Подготовка сообщения по теме: Качественные показатели состояния торговой сети  Подготовка ответов на вопросы по теме: Основы организации оптовой и розничной торговли | | | | 11 | |
|  | |
| **Тема 2.2 Организация торгово**-**технологического процесса и обслуживания покупателей** | | | | | **Содержание** | | | | | 60 | |  | | |
| 1 | | | **Организация торгово**-**технологического процесса предприятия, значение, задачи**  Организация торгово-технологического процесса предприятия, значение, задачи. Содержание торгово–технологического процесса в магазине. Основные схемы, операции торгово–технологического процесса. | | 4 | | 3 | | |
| 2 | | | **Структура торгово**-**технологического процесса, содержание этапов**  Основные части, принципы торгово-технологического процесса. Содержание этапов торгово–технологического процесса. Требования современной технологии. | |
| 3 | | | **Приемка товаров по количеству**  Нормативное регулирование приемки товаров. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно–технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Приемка товаров по количеству. **Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Документальное оформление результатов приемки.** Акта о фактическом качестве и комплектности полученных товаров. | | 4 | |
| 4 | | | **Приемка товаров по качеству**  Приемка товаров по качеству. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно–технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Сроки приемки товаров по качеству. **Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Документальное оформление результатов приемки.** Акты о скрытых недостатках товаров. Организация добровольной сертификации услуг | |
| 5 | | | **Правила работы предприятия торговли**  Порядок работы предприятия торговли. Примерные правила работы предприятий розничной торговли. Режим работы. Продажа товаров. Права и обязанности покупателя. Информация, обязательная для предоставления покупателю. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. | | 10 | |
| 6 | | | **Правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров**  Правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров в соответствии с Правилами торговли. Продажа швейных и трикотажных изделий, головных уборов. Продажа тканей. Продажа обуви. Продажа технически сложных товаров. Продажа парфюмерно–косметических товаров. Продажа изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Продажа товаров бытовой химии. Продажа мебели. | |
| 7 | | | **Правила продажи отдельных видов продовольственных товаров**  Правила продажи отдельных видов продовольственных товаров в соответствии с Правилами торговли. Продажа хлеба и хлебобулочных изделий. Продажа крупы, муки, макаронных изделий и сахара. Продажа растительного масла. Продажа кондитерских изделий. Продажа мяса. Продажа колбасных изделий и копченостей. Продажа сыра, масла, творога. Продажа картофеля и плодоовощных товаров. | |
| 8 | | | **Порядок обмена и возврата товаров**  Порядок обмена и возврата товаров в соответствии с требованиями ФЗ «О защите прав потребителей». Защита прав потребителей. Сроки удовлетворения прав потребителя. Требование о замене товара. Обмен и возврат товаров ненадлежащего качества. Обмен непродовольственного товара надлежащего качества. Порядок дистанционного способа продажи товаров. Возврат товара надлежащего качества. | |
| 9 | | | **Внемагазинные формы продажи товаров**  Внемагазинные формы продажи товаров. Мелкорозничная стационарная торговая сеть. Мелкорозничная передвижная сеть. Торговые автоматы. Ярмарки и базары. Сетевой маркетинг. Розничная посылочная торговля. Электронная торговля (интернет–магазины). | |  | |
| 10 | | | **Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции**  Запасы товаров, создаваемые на товарных складах, их виды. Роль товарных складов в процессе товародвижения, их назначение. Функции товарных складов. | | 13 | | 3 | | |
| 11 | | | **Классификация складов, их характеристика**  Классификация складов, их характеристика. Классификация складов в зависимости от характера выполняемых ими функций. Классификация складов по товарной специализации. Классификация складов по техническому признаку. Классификация складов в зависимости от формы использования. Виды складских сооружений (по конструктивным особенностям, по количеству этажей, по материалу стен и огнеопасности). | |
| 12 | | | **Размещение складов, план схема складского хозяйства**  Размещение складов. Факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план схема складского хозяйства. | |
| 13 | | | **Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования, предъявляемые к ним**  Виды складских зданий и сооружений в зависимости от их роли в выполнении складских операций. Основные конструктивные элементы склада: фундамент, стены, рампа, полы, междуэтажные перекрытия, верхние покрытия, свесы кровли, крыши, лестницы, двери или ворота, окна. Требования, предъявляемые к ним. | |
| 14 | | | **Виды складских помещений, их взаимосвязь**  Группы помещений общетоварных складов: основного производственного назначения (операционные), вспомогательные, подсобно–технические, административно–бытовые, площадь связи. **Расположение и взаимосвязь помещений.** | |
| 15 | | | **Технологическая планировка склада** Технологическая планировка склада. Требования, соблюдаемые при разработке планировок складских помещений. Карты организации рабочих мест персонала склада. Особенности устройства и планировки специальных складов: складов–холодильников, овоще и фруктохранилищ, соляных складов плодоовощехранилищ. | |
| 16 | | | **Определение потребности в складской площади и емкости склада, технико**–**экономические показатели работы склада, эффективность использования складов**  Определение потребности в складской площади и емкости склада. Способы определения потребной площади для хранения товаров.  Технико-экономические показатели работы склада: мощность склада, размер грузооборота, пропускная способность, коэффициенты использования площади и вместимости склада, уровень механизации складских работ, себестоимость переработки 1 т груза, производительность труда работников склада и окупаемость капитальных вложений, эффективность использования складов. Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства. | |
| **Практические занятия** | | | | | 8 | |  | | |
| 1 | | | Приёмка товаров по количеству | |
| 2 | | | Приёмка товаров по качеству | |
| 3 | | | Решение производственных ситуаций по теме: Правила продажи и обмена продовольственных и непродовольственных товаров | |
| 4 | | | Решение производственных ситуаций по теме: Правила продажи и обмена продовольственных и непродовольственных товаров | |
| **Контрольная работа №1 по темам 2.1, 2.2** | | | | | 1 | |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | | | | | 20 | |
| Подготовка сообщения по теме: Основные операции технологии товародвижения в торговом предприятии | | | | |
| Проработка конспекта лекций | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Порядок приемки товаров по количеству в магазине, ее документальное оформление | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Порядок приемки товаров по качеству в магазине, ее документальное оформление | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Правила работы магазина (на конкретном примере) | | | | |
| Проработка конспекта лекций | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме:Правила продажи отдельных видов продовольственных товаров | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Права потребителей в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей» | | | | |
| Проработка конспекта лекций, учебной литературы по теме: Приемка товаров по количеству | | | | |
| Проработка конспекта лекций, учебной литературы по теме: Приемка товаров по качеству | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Правила продажи и обмена продовольственных и непродовольственных товаров | | | | |
| Решение производственных ситуаций по теме: Правила продажи и обмена продовольственных товаров | | | | |
| Решение производственных ситуаций по теме: Правила продажи и обмена непродовольственных товаров | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Технология хранения товаров на складе | | | | |
| Изучение штрих–кодовой технологии учета и идентификации товаров на складе, её назначения, преимуществ, недостатков | | | | |
| Разработка схемы «Этапы технологического процесса на складе». | | | | |
| Работа с СанПиНом и СНиПом, в которых регламентируется общетехническая оснащенность торгового предприятия | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Состав помещений магазина, их взаимосвязь, устройство | | | | |
| Проработка конспекта лекций | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Товарные склады в торговле, их устройство и планировка | | | | |
| **Тема 2.3**  **Мерчандайзинг** | | **Содержание учебного материала** | | | | | | **51** | | 2 | | |
| 1 | | | **Сущность и значение мерчандайзинга**  Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие, сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель – потребитель», а также на торговотехнологический процесс розничного торгового предприятия. Мерчандайзинг как фактор содействия продажам. | | | 4 | |
| 2 | | | **Распределение ресурсов посетителя и социально экономическое значение технологий мерчандайзинга** Основные компоненты социальноэкономических ресурсов посетителей торгового предприятия и их влияние на формирование технологий мерчандайзинга. Экономический ресурс понятие и содержание. Ресурс как основа покупательной способности уверенности покупателя и материальная основа развития технологий мерчандайзинга. Ресурсы времени потребителей и их распределение. Факторы, влияющие на экономию времени покупателя. Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя. | | |
| 3 | | | | **Объекты мерчандайзинговой деятельности: понятие, виды**  Объекты мерчандайзинговой технологии: понятие, виды (товары, торгово–технологическое оборудование, потребности, технологии продаж, методы обслуживания покупателей, торговые помещения и здания, типы торговых предприятий, инфраструктура торговой сети). Поведение потребителя и посетителя как особые объекты мерчандайзинга. | | 4 | | 2 | | |
| 4 | | | | **Участники мерчандайзинговой деятельности: понятие, виды**  Роль и место производителей (владельцев марок), промежуточных звеньев, розничных торговцев, покупателей и посетителей ровничных торговых предприятий в осуществлении мерчандайзинговой деятельности. Посетители торгового предприятия: понятие, их отличия от потребителей и приобретателей. Перераспределение функций в мерчандайзинговом процессе по сравнению с традиционными технологиями продажи товаров в розничной торговой сети. Сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчандайзинга | |
| 5 | | | | **Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга**  Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга: макроэкономическая среда, инфраструктура рынка и розничной торговли. Влияние отдельных сфер деятельности на потенциал технологий мерчандайзинга. Влияние технологий электронной коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинговых технологий. Влияние правовой среды и научнотехнического прогресса на внедрение технологий мерчандайзинга | | 2 | |  | | |
| 6 | | | | **Психология познавательных процессов в изучении и управлении поведением посетителей торгового предприятия**  Психология познавательных процессов как основа познавательного ресурса посетителя торгового предприятия. Формирование и управление познавательными ресурсами. Формирование и управление познавательными ресурсами посетителей торгового предприятия. Распределение познавательных ресурсов во времени и пространстве торгового зала.  Концепция когнитивного диссонанса и поведение потребителя в мерчандайзинге. | | 4 | |
| 7 | | | | **Ощущение, восприятие, эмоционально**–**чувственные компоненты поведения человека в технологиях мерчандайзинга**  Ощущение, восприятие и распознавание в технологиях мерчандайзинга. Управление, поведением посетителей на основе восприятий и ощущений.  Иллюзии: понятие. Основные виды и источники иллюзорного восприятия товаров и ситуации в торговом зале. Морально–этические нормы применения и предупреждения иллюзий в мерчандайзинге.  Эмоционально–чувственные компоненты поведения человека в технологиях мерчандайзинга. Факторы атмосферы магазина, влияющие на эмоционально–чувственное состояние посетителя торгового зала**.** | |
| 8 | | | | **Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга**  Поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке. Типы процессов принятия решения о покупке. Влияние уровня вовлеченности в покупку на оценку вариантов и покупку. Модель мотивированных действий «Фишбейна и Айзека» и модель повторной покупки «Эренберга и Гудхарта». Использование моделей вовлеченности в покупку для определения статуса и распределение ролей товаров (марок) в технологиях мерчандайзинга. Использование модели поведения потребителей для предсказания и формирования их поведения в торговом зале магазина. Влияние мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке. Поведение потребителя при выборе места покупки и определении предпосылок для посещения магазина. | | 6 | |  | | |
|  | | 9 | | | | **Распределение площади торгового зала**  Значение рационального распределения торгового зала и правильного размещения оборудования, товаров, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Основные факторы природной системы человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. | | |  | |  | |
| 10 | | | | **Регулирование покупательских потоков.** **Зоны торгового зала: холодная, горячая, их краткая характеристика**  Зоны торгового зала: холодная, горячая, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов их движения на основе технологий мерчандайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны». | | |
| 11 | | | | **Распределение торгового зала магазина на зоны адекватно поведению посетителя**  Традиционный и мерчандайзинговый подходы к распределению торгового зала на зоны. Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале. Характеристика основных состояний поведения посетителей и последовательность их чередования во время движения посетителей по торговому залу. Распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя. | | | 4 | |
| 12 | | | | **Мерчандайзинговая классификация товаров и торговых предприятий**  Традиционная маркетинговая классификация товаров и торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации товаров. Мерчандайзинговая классификация товаров по потребительским мотивам, статусу и роли товара в мерчандайзинговом процессе. Традиционные классификации розничных торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации розничных торговых предприятий. Классификация магазинов по потребительскому мотиву их посещения. | | |
| 13 | | | | **Метод импульсивных покупок**  Поведенческие составляющие метода импульсивных покупок. Классификация товаров на основе потребительского мотива. Формирование секций (отделов) адекватно поведению посетителя торгового зала. Размещение товаров адекватно потребительскому мотиву и характеристик состояний поведения при движении по торговому залу. | | | 4 | |  | |
| 14 | | | | **Оценка степени и динамики импульсивности товаров**  Оценка степени и динамики импульсивности товаров: коэффициент импульсивности марки; сила импульса марки. Применение метода «До и после» при определении доли импульсивных покупок в общем объеме продаж. Факторы, влияющие на импульсивность марки: покупательная способность, потребительские предпочтения, география продаж, стадия жизненного цикла товара и другие | |  | |  | | |
| 15 | | | | **Продажа товаров по «Методу АВС**  Характеристика товаров категорий АБС. Сущность и особенности продажи товаров по «Методу АВС». Формирование групп товаров «А», «В», и «С» по общим признакам. | | 4 | |
| 16 | | | | **Выделение потенциально «холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов**  Выделение потенциально «холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли выполняемой в мерчандайзинговом процессе. | |
| 17 | | | | **Комбинированные методы продажи**  Комбинированные методы продажи. Сочетания «Метода импульсивных продаж» и «Метода АВС» на торговых предприятиях с универсальным ассортиментом. | | 4 | |
| 18 | | | | **Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчандайзинга в предприятиях розничной торговли разных видов и типов**  Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчандайзинга в предприятиях розничной торговли разных видов и типов (многоэтажных универсальных магазинах, торговых центрах, в малых предприятиях и др.). Распределение функций между предприятиями при кустовом размещении магазинов. Особенности применения технологий мерчандайзинга в павильонах, мелкорозничной торговли. | |
| 19 | | | | **Анализ привлекательности размещения отдела**  Значение анализа привлекательности и места размещения отдела. Показатели анализа эффективности размещения отдела: коэффициент подхода к отделу, коэффициент покупки, коэффициент привлекательности. | | 4 | |
|  | 20 | | | | | **Выбор оптимального варианта размещения отдела**  Варианты расположения отделов в торговом зале магазина. Привлекательность отдела при различных вариантах его расположения в торговом зале магазина. Выбор наиболее оптимального размещения отдела. | |  | |  | | |
| 21 | | | | | **Установка оборудования и формирование характера движения посетителей**  Мерчандайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала. Правила размещения оборудования в соответствии с технологиями мерчандайзинга. Сравнительная характеристика традиционных и мерчандайзинговых типов планировки торгового зала и размещения оборудования | | 2 | | 3 | | |
| 22 | | | | | **Выкладка товаров в торговом зале магазина: понятие, назначение, основные принципы и требования**  Выкладка товаров в торговом зале магазина: понятие, назначение. Основные принципы и требования мерчандайзинга к выкладке товаров в торговом зале. Выкладка с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватно распределению познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и ознакомления с товарами. | | 5 | |
| 23 | | | | | **Влияние свойств природной системы человека на мерчандайзинговые подходы к выкладке**  Поведенческие, психофизиологические, антропологические и других свойства природной системы человека. Их влияние на мерчандайзинговые подходы к выкладке. | |
| 24 | | | | | **Влияние свойств торгов**–**отехнологического оборудования и товаров на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала**  Влияние функциональных, эргономических, эстетических свойств торгово–технологического оборудования и товаров на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали прилавка. Разработка плана карты для прилавков в зависимости от их конфигурации и размеров. Влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей. Оформление товара и места продажи. | |
| 25 | | | | | **Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия**  Виды анализа. Показатели эффективности мерчандайзинга по магазину в целом, по отделам магазина. Критерии оценки эффективности мерчандайзинга. Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия в целом, работы товарного отдела, секции и иных подразделений, связанных с обслуживанием покупателей. | | 4 | | 3 | | |
| 26 | | | | | **Оценка влияния структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий**  Показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда. Оценка влияния структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда. | |  | | 2 | | |
| **Практические занятия** | | | | | | | 18 | |  | | |
| 1 | | | | | Семинар: Формирование поведения покупателя в торговом зале магазина | |
| 2 | | | | | Изучение метода импульсивных покупок на основе принципов мерчандайзинга. Расчет показателей импульсивных покупок. Составление схемы «Факторы, влияющие на импульсивность марки товара» | |
| 3 | | | | | Применение в технологиях мерчандайзинга продажи товаров по «Методу АВС» | |
| 4 | | | | | Выделение потенциально «холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли, выполняемой в мерчандайзинговом процессе | |
| 5 | | | | | Применение комбинированных методов продажи товаров в технологиях мерчандайзинга | |
| 6 | | | | | Анализ показателей деятельности отдела (секции) и оптимизация их размещения в торговом зале на основе принципов мерчандайзинга | |
| 7 | | | | | Применение мерчандайзинговых технологий при выкладке товаров в торговом зале магазина | |
| 8 | | | | | Применение мерчандайзинговых технологий при выкладке товаров в торговом зале магазина | |
| 9 | | | | | Выездное практическое занятие на базе современного розничного торгового предприятия с передовой технологией мерчандайзинга | |
| **Контрольная работа №2 по теме 2.3** | | | | | | | 1 | |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | | | | | | | 35 | |
| Подготовка сообщения по теме: Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятия | | | | | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Объекты мерчандайзинговой деятельности | | | | | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в канале распределения | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Психологические аспекты формирования познавательных ресурсов у посетителя торгового предприятия | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Как используются в технологиях мерчандайзинга ощущения, восприятия и распознавания | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке | | | | | | |
| Объяснение, почему необходимо рационально распределять торговый зал и торговое оборудование в нём | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Зоны торгового зала и их характеристика | | | | | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Сравнение традиционной и маркетинговой классификации товаров | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Поведенческие составляющие метода импульсивных покупок | | | | | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Метод импульсивных покупок | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Оценка степени и динамики импульсивности товаров | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Сущность и особенности продажи товаров по методу «АВС» | | | | | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Особенности продажи товаров по методу «АВС» | | | | | | |
| Выделение потенциально «холодных» и «горячих» зон в торговом зале магазина | | | | | | |
| Рассмотрение возможности комплексного применения методов импульсивных продаж и АВС | | | | | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Комбинированные методы продажи | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Показатели анализа эффективности размещения отделов | | | | | | |
| Анализ эффективности отделов в магазине, в котором Вы делаете покупки или проходили практику | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Анализ привлекательности размещения отдела | | | | | | |  | |  | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Основные принципы и правила выкладки товаров | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Влияние функциональных, эргономических и эстетических свойств товаров и оборудования на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали | | | | | | |
| Разработка планкарты для прилавков в зависимости от их конфигурации | | | | | | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Установка оборудования и выкладка товаров в торговом зале | | | | | | |
| Конспектирование по теме: Особенности выкладки с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала | | | | | | |
| Подготовка сообщения по теме: Влияние поведенческих, психофизиологических, антрополических свойств на мерчандайзинговые подходы к выкладке | | | | | | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | | | | | | |
| Оформление выездного практического занятия | | | | | | |
| **Промежуточная аттестация по МДК 01.02 (в форме экзамена)** | | | | | | | |  | |  | | |
| **МДК.01.03** Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда |  | | | | | | | **120** | |  | | |
| **Введение**  Предмет, цели и задачи МДК | **Содержание учебного материала** | | | | | | | 2 | | 2 | | |
| 1 | | | | | Цели, задачи и предмет МДК 01. 03., его значение для подготовки специалистов торговли, порядок изучения МДК, связь с другими дисциплинами и МДК.  Основные направления научнотехнического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненности и др.), комплексность автоматизации торговотехнологического процесса. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению. | |  | |
| **Самостоятельная работа обучающихся**  Подготовка сообщения по теме: Основные направления научно–технического прогресса в области технического оснащения торговых организаций. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли и рентабельности организации. | | | | | | | 1 | |  | | |
| **Тема 2.4**  **Охрана труда. Торгово**–**технологическое оборудование и безопасные** **приемы его эксплуатации** | **Содержание учебного материала** | | | | | | | **115** | | 2 | | |
| 1 | | | | | **Мебель для торговых организаций. Типизация и унификация мебели, требования, предъявляемые к ней**  Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций**.** | | 4 | |
| 2 | | | | | **Мебель торговых залов магазинов, административно**–**бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций**  Мебель торговых залов магазинов, административно–бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению. | |
| 3 | | | | | **Торговый инвентарь**  Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций**.** | | 2 | |
| 4 | | | | | **Эксплуатация весоизмерительного оборудования**  Классификация весоизмерительного оборудования и требования к весам. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования. Государственный метрологический контроль средств измерения. Техническое обеспечение весоизмерительного оборудования. | | 2 | |
| 5 | | | | | **Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования.**  Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования. | | 2 | |
| 6 | | | | | **Фасовочно**–**упаковочное оборудование**  Классификация, виды и типы фасовочно–упаковочного оборудования. Правила эксплуатации. Техника безопасности. | | 4 | |  | | |
| 7 | | | | | **Оборудование для маркирования упакованных товаров**  Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно–упаковочным оборудованием торговых организаций | |
| 8 | | | | | **Измельчительно**–**режущее оборудование**  Классификация измельчительно–режущего оборудования. Машины для нарезания, распиливания и измельчения продуктов. | | 2 | |
| 9 | | | | | **Подъемно**–**транспортное оборудование**  Назначение и классификация подъемно–транспортного оборудования. Виды и устройство подъемно–транспортного оборудования.  Техника безопасности при эксплуатации подъемно–транспортного оборудования.  Выбор подъемно–транспортного оборудования и расчет потребности в нем. | | 2 | |
| 10 | | | | | **Холодильное оборудование**  Назначение и классификация торгового холодильного оборудования. Виды и устройство торгового холодильного оборудования. Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и соблюдение безопасности при его эксплуатации. | | 2 | |
| 11 | | | | | **Оборудование для приготовления и продажи напитков**  Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, устройство, техническая характеристика, правиле эксплуатации. Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций. | | 2 | |
| 12 | | | | | **Контрольно**–**кассовая техника**  Классификация и требования, предъявляемые к контрольно–кассовой технике. Устройство и принцип действия контрольно–кассовой техники. | | 2 | |
| 13 | | | | | **Характеристика видов и типов контрольно**–**кассовой техники**  Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.  Кассовые Р0Sтерминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли. | | 4 | |  | | |
| 14 | | | | | **Правила эксплуатации и техническое обслуживание контрольно**–**кассовой техники**  Приемы безопасной эксплуатации контрольно–кассовой техники. Техническое обслуживание контрольно–кассовой техники. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККТ и другой электронной техникой. | |
| 15 | | | | | **Система защиты товаров**  Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съемники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций. Оборудование для штрих–кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т. п.), принтеры для штрих–кодов, назначение, типы, эксплуатация. | | 2 | |  | | |
| 16 | | | | | **Техническое обеспечение торговых организаций. Закон о техническом регулировании**  Состояние рынка торгово–технологического оборудования. Техническое обеспечение торговых организаций. Закон о техническом регулировании. | | 2 | |  | | |
| 17 | | | | | **Нормативно**–**правовая база охраны труда**  Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности.  Нормативно–правовая база охраны труда: понятия, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации, Трудовой Кодекс Российской Федерации (гл. 3336). Основные нормы, регламентируемые этими законами, сфера их применения. Ответственность юридических и физических лиц за нарушение действующего законодательства в области охраны труда.  Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления в области охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда (Трудовой Кодекс Российской Федерации, ст. 211**)**.  Система стандартов по технике безопасности: назначение объекты. Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия. | | 5 | |  | | |
|  | | |
| 18 | | | | | **Обеспечение охраны труда**  Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда.  Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Федеральная инспекция труда: назначение. Права государственных инспекторов труда. Государственные технические инспекции (Ростехнадзор, Государственная пожарная инспекция и др.), их назначение, функции и компетенция.  Административный, общественный контроль за охраной труда.  Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда.  Комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение. | |
| 19 | | | | | **Организация охраны труда в организациях**  Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли. Обязанности работодателя по обеспечению без опасных условий и охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Санитарно гигиеническое и лечебно–профилактическое обслуживание работников. Дополнительные гарантии охраны труда отдельным категориям работников. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда: задачи и порядок проведения. Виды инструктажей по охране труда: вводный, первичный, повторный, внеплановый, целевой. Требования к их проведению и оформлению. | |  | |  | | |
| 20 | | | | | **Производственный травматизм и профессиональные заболевания**  Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т. д.), при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний.  Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок расследования, документального оформления и учета несчастных случаев в организациях. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника в связи с несчастным случаем. | | 2 | |  | | |
| 21 | | | | | **Условия труда и их влияние на организм человека. Вредные производственные факторы**  Основные понятия: условия труда, производственная санитария.  Правовая база: ФЗ «О санитарно–эпидемиологическом благополучии населения» (ст. 14, 20. 22, 2427).  Факторы, влияющие на условия труда в предприятиях. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по поддержанию установленных норм.  Требования производственной санитарии, предъявляемые к устройству, содержанию территории и к помещениям предприятия. Требования производственной санитарии, предъявляемые к микроклимату (отоплению, вентиляции, водоснабжению, канализации и освещению) помещений предприятий.  Санитарно–гигиенические условия и особенности труда работников. Средства индивидуальной и коллективной защиты: виды, нормы, порядок выдачи, хранения и пользования. Основные понятия: вредный производственный фактор, предельно допустимый уровень вредного производственного фактора. Классификация вредных производственных факторов. Краткая характеристика отдельных видов вредных производственных факторов (шум, вибрация, электромагнитные излучения), их влияние на организм человека, требования санитарных правил и норм.  Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальные и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды.  Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению.  Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли. | | 2 | |  | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 22 | **Электробезопасность**  Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Общие требования и номенклатура видов зашиты (ГОСТ 12. 1. 01078). Классификация помещений предприятий по степени электроопасности. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности.  Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление и зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей, понятие, назначение. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции. Особенности заземления переносных токоприемников.  Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки проверки, правила хранения и эксплуатации.  Статическое электричество и способы защиты от его воздействия. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования.  Оказания первой помощи при поражении человека электрическим током. | 2 |  |
| 23 | **Пожарная безопасность**  Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения.  Правовая база: ФЗ «О пожарной безопасности». Технический регламент о пожарной безопасности, стандарты ССБТ, правила и инструкции по пожарной безопасности. Организация пожарной охраны на предприятиях. Пожарная безопасность зданий и сооружений (СНиП 210197). Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожар ной безопасности в предприятиях торговли.  Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление. Противопожарный режим содержания территории предприятия, его помещений и оборудования.  Действия администрации и работников предприятия при возникновении пожаров. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Способы тушения пожаров. Средства тушения пожара. Огнетушители: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения.  Пожарный инвентарь: понятие, виды. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения. Средства предупреждения пожаров: пожарная сигнализация и связь, их типы, назначение. Установка этих средств в предприятиях торговли, способы оповещения пожара: назначение, виды. | 2 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 24 | **Требования безопасности при эксплуатации оборудования**  Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово–технологическому оборудованию. Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной зашиты. Специфические требования безопасности при эксплуатации различных типов торгово–технологического оборудования: измерительного, механического, холодильного, фасовочно–упаковочного, подъемно–транспортного, контрольно–кассовой техники и др. в предприятиях труда при работе с различными видами технологического оборудования: регламентируемые ими требования к безопасности оборудования торговли. Инструкции по охране труда. | 2 |  |
| **Практические занятия по теме 2.4** | | **28** |  |
| 1 | Изучение основных видов торговой мебели |
| 2 | Оснащение торговых организаций мебелью и инвентарем |
| 3 | Изучение основных видов торгового инвентаря |
| 4 | Изучение основных видов торгового инвентаря |
| 5 | Изучение основных типов весов |
| 6 | Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования |
| 7 | Изучение ФЗ от 22мая 2003 г. № 54 «О применении контрольно–кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и расчетов с использованием платежных карт |
| 8 | Изучение типовых правил эксплуатации ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением |
| 9 | Изучение федеральных законов в области охраны труда |
| 10 | Изучение федеральных законов в области охраны труда |
| 11 | Организация рабочих мест с соблюдением правил электробезопасности |
| 12 | Оказание первой помощи при поражении электротоком |
| 13 | Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи |
| 14 | Оказание первой доврачебной помощи |
| **Контрольная работа по теме 2.4** | | 1 |
| **Самостоятельная работа обучающихся** | | 39 |
| Подготовка сообщения по теме: Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат производительности труда | |
| Подготовка сообщения по теме: Основные перспективные направления совершенствования торговой мебели | |
| Разработка схемы классификации торгового инвентаря | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Весоизмерительное оборудование | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | |
| Разработка схемы классификации фасовочно–упаковочного оборудования | |
| Подготовка сообщения по теме: Сравнительная характеристика оборудования для штрих–кодовых технологий | |
| Подготовка сообщения по теме: Требования, предъявляемые к торговой мебели | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Торговая мебель | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Сравнительная характеристика разных видов торгового инвентаря по назначению и особенностям устройства. | |
| Подготовка сообщения по теме: Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | |
| Подготовка сообщения по теме: Сравнительная характеристика разных типов подъемно–транспортных и уборочных машин по назначению, устройству, техническим характеристикам | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Холодильное оборудование | |
| Разработка схемы классификации торгового холодильного оборудования | |
| Подготовка сообщения по теме: Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | |
| Подготовка сообщения по теме: Сравнительная характеристика электронной ККТ разных типов по назначению, техническим характеристикам, правилам эксплуатации | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Контрольно–кассовая техника | |
| Подготовка сообщения по теме: Правовое регулирование эксплуатации ККТ | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Основные этапы эксплуатации ККТ с указанием последовательности операций | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Виды оборудования и приспособлений по защите товаров в зависимости от назначения, технических характеристик, эксплуатации | |
| Подготовка к контрольной работе | |
| Подготовка сообщения по теме: Нормативно правовая база охраны труда | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Нормативно правовая база охраны труда | |
| Подготовка сообщения по теме: Службы охраны труда в организациях, в том числе торговых | |
| Подготовка сообщения по теме: Обязанности работодателя по обеспечению безопасности условий труда и его охраны | |
| Проработка конспекта лекции, учебной литературы, интернет–ресурсов | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Условия труда и их влияние на организм человека | |
| Подготовка сообщения по теме: Классификация помещений предприятий по степени электроопасности | |
| Конспектирование по теме: Правовая база в области обеспечения пожарной безопасности | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Электробезопасность | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности | |
| Разработка схемы средств и способов тушения пожаров | |
| Подготовка ответов на вопросы по теме: Пожарная безопасность | |
| Подготовка к дифференцированному зачету | |
| **Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета** | | | **2** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Учебная практика** | **72** |  |
| **Виды работ** |  |
| **Раздел 1** Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения | 12 |
| **Тема 1.1** Основы коммерческой деятельности и порядок ее регулирования | 6 |
| **Тема 1.2** Ведение коммерческой работы по закупке и сбыту товаров | 6 |
| **Раздел 2** Организация торгово–технологического процесса обслуживания покупателей | 30 |
| **Тема 2.1** Приемка товаров по количеству | 6 |
| **Тема 2.2** Приемка товаров по качеству | 6 |
| **Тема 2.3** Правила розничной торговли и продажи отдельных видов товаров | 6 |
| **Тема 2.4** Выполнение технологических операций по подготовке продовольственных товаров к продаже | 6 |
| **Тема 2.5** Выполнение технологических операций по подготовке непродовольственных товаров к продаже | 6 |
| **Раздел 3** Мерчандайзинг | 24 |
| **Тема 3.1** Выполнение технологических операций по выкладке продовольственных товаров | 6 |
| **Тема 3.2** Выполнение технологических операций по выкладке непродовольственных товаров | 6 |
| **Тема 3.3** Выполнение технологических операций по реализации продовольственных товаров | 6 |
| **Тема 3.4** Выполнение технологических операций по реализации непродовольственных товаров | 6 |
| Оформление отчета по практике | 6 |
| **Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю** | **36** |
| **Виды работ** |  |
| **Раздел 1** Общее ознакомление с предприятием | 6 |
| **Раздел 2** Организация торгово–технологического процесса обслуживания покупателей | 12 |
| **Тема 2.1** Приемка товаров в магазине | 6 |
| **Тема 2.2** Технология хранения и подготовка товаров к продаже | 6 |
| **Раздел 3** Мерчандайзинг | 12 |
| **Тема 3.1** Выполнение технологических операций по выкладке товаров | 6 |
| **Тема 3.2** Выполнение технологических операций по реализации продовольственных и непродовольственных товаров. Реклама товаров | 6 |
| Оформление отчета по практике | 6 |

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).

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**3.1. Материально-техническое обеспечение**

Реализация программы обеспечивается наличием учебного кабинета (совмещенный) «Организация коммерческой деятельности и логистики», междисциплинарных курсов и лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда».

Оборудование учебного кабинета:

* посадочные места по количеству обучающихся;
* рабочее место преподавателя;
* методические материалы по курсу дисциплины (включая электронные): комплект учебно–наглядных, контрольно–тренировочных учебных пособий, методические указания для студентов по подготовке к практическим занятиям и др.

Технические средства обучения:

* проектор;
* компьютер;
* стандартное программное обеспечение: MS Windows XP. Текстовый редактор MS Word, редактор электронных таблиц MS Excel, СУБД MS Access, Internet Explorer;
* проекционный экран;
* калькуляторы;
* информационный фонд стандартов, ТУ, технических документов: сертификатов соответствия, деклараций соответствия, товаросопроводительных документов: накладных, эксплуатационных документов и др.

Оборудование лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда:

* посадочные места по количеству обучающихся;

Технические средства обучения лаборатории:

1. Автоматизированное рабочее место кассира (сканер, принтер, клавиатура, программное обеспечение);

2. Штрих LIGHT АСПД;

3. Аппарат упаковочный;

4. ЧПМ «Орион 100»;

5. Весы механические РН 6Ц;

6. Весы электронные;

7. Нитрат–тестер СоЭкс;

8. CASSW1 два дисплея (весы);

9. Денежный ящик;

10. Овоскоп;

11. Прибор Журавлева.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику.

**3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

**3.2.1. Основные источники**

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/532111>

2. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16309-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/530777>

3. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/533878>

4. Гусева Н.Г. Учебное пособие по МДК.01.01 ПМ.01 «Организация и управление торговосбытовой деятельностью» для студентов специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)». – СПб.: СанктПетербургское государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Колледж «Императорский Александровский лицей», 2019.

5. Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. С. Каращук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15823-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/509827>

6. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/513173>

7. Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 1 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 241 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15135-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/519920>

8. Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 2 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 330 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15144-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/520282>

**3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. Справочно**–**правовая система «Гарант»: http: [www.garant.r](http://www.garant.r)u.
2. Справочно**–**правовая система «Кодекс», «ЭкспертТорговля».
3. Информационно**–**справочная система «Консультант Плюс»: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru/).
4. Национальная торговая ассоциация: http: [www.ntarus.ru](http://www.ntarus.ru).
5. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера): http: [www.rbc.r](http://www.rbc.ru)u.
6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/532973>
7. Бузукова, Е. А. Управление ассортиментом и основы категорийного менеджмента : учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 181 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15602-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/520552>

**3.2.3. Дополнительные источники**

1. Конституция Российской Федерации (основной закон).
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
5. ФЗ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 23001 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ №212, с измен, и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
6. ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. № 381.
7. ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94 (с изм. и дополн. от 2005, 2007, 2008, 2009, 2010 гг.).
8. ФЗ «О санитарно**–**эпидемиологическом благополучии населения» № 52**–**ФЗ от 30 марта 1999 г. (с измен, от 2001, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008 гг.).
9. ФЗ «О пожарной безопасности» № 69**–**ФЗ от 21 декабря 1994 г. (с измен. от 1995, 1996, 1998, 2000, 2010 гг.).
10. ФЗ «О применении контрольно**–**кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», № 54**–**ФЗ от 22 мая 2003 г. (с измен, от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.).
11. ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г. № 294 (с изм. от 2009г.).
12. ФЗ «О саморегулируемых организация» от 1 декабря 2007 г. № 315 (с измен. от 23 июля 2008 г.).
13. ФЗ «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208 (с изм. от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.).
14. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209 (в ред. Федеральных законов от 18. октября 2007 г. № 230**–**ФЗ, от 22 июля 2008 г. № 159**–**ФЗ).
15. ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.
16. ФЗ «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184 (с изм. от 2005, 2007, 2010 гг.).
17. ФЗ «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135 (с изм. 18 июля 2009 г.).
18. ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12. января 1996 г. № 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.).
19. Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» № 123 от 22 июля 2008 г.
20. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 августа 1996 г. № 987 «О мерах по ужесточению порядка торговли алкогольной продукцией» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16. ноября 1996 г. № 1364, от 14 июля 1997 г. № 867, от 13 октября 1999 г. № 1150, от 02 ноября 2000 г. № 840).
21. Постановление Правительства Российской Федерации «Правила продажи по образцам» от 21июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 02октября 1999 г. № 1104 и 07 декабря 2000 г. № 929).
22. «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 г. № 1222, от 02.10.1999 г. № 1104, от 06.02.2002 г.№ 81 (ред. 23.05.2006 г.), от 12.07.2003 г. № 421, от 01.02.2005 г. № 49, от 08.02.2006 г. № 80, от 27.03.2007 г. № 185, от 27.01.2009 г.).
23. Инструкция о порядке приемки продукции производственно технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.июня 1965 г № П**–**6.
24. Инструкция о порядке приемки продукции производственно технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, снесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29 декабря 1973 г. № 81 и от 14 ноября 1974 г. № 98). Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25 апреля 1966 г. № П**–**7.
25. ФЗ «Транспортный устав железных дорог Российской Федерации» от 08 января 1998 г. № 2**–**ФЗ (с измен, от 06. 07. 2001)
26. ФЗ «Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации» от 07 марта 2001 г. № 24**–**ФЗ (в ред. Федеральных законов от 05.04.2003 г. № 43**–**Ф3, от 30.06.2003 № 86**–**ФЗ, от 29.06.2004 г. № 58**–**ФЗ, от 04.12.2006 г. № 201**–**ФЗ, от 18.12.2006 г. № 232**–**Ф3, от 26.06.2007 г. № 118**–**ФЗ).
27. ФЗ «Воздушный кодекс Российской Федерации» от 19 марта 1997 г. № 60**–**ФЗ (в ред. 07.02.2011 г.).
28. ФЗ «Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации» от 30 апреля 1999 г. № 81**–**ФЗ (с измен, на 22.11.2010 г.).
29. Конвенция МОТ № 155 «О безопасности и гигиене труда в производственной среде».
30. Постановление Правительства Российской Федерации от 07 августа 1998 г. № 904 «Положение по применению контрольно**–**кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением».
31. Сборник нормативных документов для руководителя предприятия розничной торговли. **–** М.: ОЦПКРТ, ЭкоНовости, 2002.
32. Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле. ПОТ Р М 0142000. **–** М.: Инфра**–**М, 2000.
33. Межотраслевые типовые инструкции по охране труда в розничной торговле. 5/2002. **–** М.: Инфра**–**М, 2002.
34. Правила технической эксплуатации электроустановок потребителей (ПТЭЭП) / Утв. Приказом Министерства энергетики РФ № 6 от 13 января 2003 г.
35. Межотраслевые правила при эксплуатации электроустановок потребителей (ПОТРМ0162001РД153 34. 003. 150. 00).
36. Правила пожарной безопасности в Российской Федерации (ППБ0103) 30.06.2003 г.
37. Инструкция по организации и осуществлению государственного пожарного надзора в Российской Федерации № 132 от 17 марта 2003 г.
38. Типовые инструкции по охране труда при проведении погрузочно**–**разгрузочных работ и размещении грузов. ТИОТ М Р 0012000 Система стандартов безопасности труда (ССБТ).
39. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Положения «Об особенностях расследования несчастных случаев на производстве в отдельных отраслях и организация».
40. Постановление № 28 от 24 апреля 2002 г. «О создании Системы сертификации работ по охране труда в организациях».
41. Постановление «Об аттестации рабочих мест по условиям труда» № 12 от 14 марта 1997 г.
42. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении положения о проведении государственной экспертизы условий труда в Российской Федерации» № 244 от 25 апреля 2003 г.
43. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Правила обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты» № 51 от 18 декабря 1998 г.
44. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Об утверждении рекомендаций по организации работы службы охраны труда в организации» № 14 от 08 февраля 2000 г.
45. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Методические рекомендации по разработке государственных нормативных требований охраны труда» № 80 от 17 декабря 2002 г.
46. Постановление Министерства труда и социального развития и Минобразования Российской Федерации «Порядок обучения по охране труда и проверке знаний требований охраны труда работников организаций» № 1/29 от 13 января 2003 г.
47. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Об утверждении методических рекомендаций по проведению государственной экспертизы условий труда при лицензировании отдельных видов деятельности» № 53 от 02 июля 2001 г.
48. Постановление Правительства Российской Федерации «О государственном надзоре и контроле за соблюдением законодательства РФ о труде и охране труда» № 1035 от 09 сентября 1999 г.
49. Постановление правительства РФ «Правила продажи товаров по образцам».
50. Письмо Минфина «Типовые правила эксплуатации контрольно**–**кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» № 104 от 30 августа 1993 г.
51. СП 2. 36. 106601 «Санитарно**–**эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов».
52. СанПиН 2.3.5.02194 «Санитарные правила предприятий продовольственной торговли» (постановление Госкомсанэпиднадзора России от 30 декабря 1994 г. № 14).
53. ГОСТ Р5130399. Торговля: термины и определения.. ГОСТ Р 513042009. Услуги розничной торговли: Общие требования. ГОСТ Р 513052009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.
54. ГОСТ Р 517732001. Розничная торговля: Классификация предприятий.
55. ГОСТ РФ 5130499. Услуги розничной торговли.
56. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник для студ. ССУЗов / Б.М. Смитиенко, В.К.Поспелов, С.В.Карпова и др. / Под. ред. Б.М. Смитиенко. **–** М.: Академия, 2007.
57. Должности руководителей и служащих, квалификационные характеристики, тарифные разряды. **–** М.: Инфра**–**М, 2007.
58. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. **–** 2е изд., испр. **–** («Профессиональное образование»). **–** М.: Инфра**–**М, 2010.
59. Кащенко В.Ф. Торговое оборудование: Учебное пособие. **–** М.: Альфа**–**М, 2006.
60. Девисилов В.А. Охрана труда: Учебник. **–** 5е изд., перераб. и доп. **–** («Профессиональное образование»). **–** М.: Форум, 2010.
61. Бондаренко Л.В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности». **–** М.: ОЦПКРТ, 2005.
62. Маренов Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях торговли. **–** М.: ЮНИТИ, 2004.
63. Шуляков Л.В. Торгово**–**технологическое оборудование: Учеб. пособие для ССУЗов. **–** М.: Высшая школа, 2004.
64. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник. **–** 9е изд., перераб. и доп. **–** М.: Дашков и Ко, 2010.
65. Верховцев А.В. Вредные условия труда: бесплатное питание / Сост. А.В. Верховцев. **–** М.: Инфра**–**М, 2001.
66. Спецодежда: нормы бесплатной выдачи по сквозным профессиям всех отраслей экономики. **–** М.: Инфра**–**М, 2001.
67. Проспекты, каталоги, заводские инструкции на торговое оборудование
68. Журналы:

Современная торговля,

Российская торговля,

Коммерческий вестник,

Управление сбытом,

Управление продажами.

1. Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office Ргоf Рlus 2007 Rus; Программа распознавания текста ABBYYFineReader 5.0; Microsoft Office Share Point 2007 Rus; Прикладная программа: «1С Предприятие», вер. по торговле 8.2.
2. Программы верстки (печатных публикаций и webстраниц): Настольная издательская система Раgе Макег; Microsoft Front Раgе.
3. Базы данных, информационно**–**справочные и поисковые системы
4. Мониторинг экономических показателей: http: [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru); Деловая пресса

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты (освоенные профессиональные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| ПК 1.1  Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции | составление проекта договора поставки, спецификации к нему и других приложений к договору, в соответствии с нормативно**–**правовыми актами.  проведение переговоров по заключению договора;  предъявление претензии поставщику за недопоставку товаров и расчет штрафных санкций | оценка в результате наблюдения за действиями обучающегося во время практических работ, деловых игр, экспертная оценка отчетов по результатам производственной практики обучающихся |
| ПК 1.2  На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу: на складе, размещать товарные запасы на хранение | проведение расчетов по определению норматива товарных запасов, их оборачиваемости;  соблюдение технологии хранения товаров на складах, применение способов хранения | оценка в результате наблюдения за действиями обучающегося во время выполнения практических заданий, экспертная оценка отчетов по результатам производственной практики обучающихся |
| ПК 1.3  Принимать товары по количеству и качеству | осуществление приемки товара по количеству, в соответствии с инструкциями по приемке товара П6 и П7, оформление полного пакета документов по приемке | оценка результатов практических работ, экспертная оценка отчетов по результатам учебной и производственной практик обучающихся |
| ПК 1.4  Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли | точность определения вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли | экспертная оценка на практическом экзамене, защите курсовой работы, отчетов по результатам практики обучающихся; оценка в результате наблюдения за действиями обучающегося во время выполнения практической работы |
| ПК 1.5  Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли | оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства санитарно**–**эпидемиологических требований к организациям розничной торговли | экспертная оценка отчетов по результатам практики обучающихся |
| ПК 1.6  Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. | оформление полного пакета документов для добровольной сертификации услуг в соответствии нормативно правовыми актами | оценка результатов выполнения практических работ,  экспертная оценка отчетов по результатам производственной практики обучающихся |
| ПК 1.7  Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения | анализ применяемых на конкретном предприятии, методов менеджмента;  проведение производственного совещания | экспертная оценка отчетов по результатам производственной практики обучающихся,  оценка в результате наблюдения за действиями обучающегося во время выполнения практической работы |
| ПК 1.8  Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы | проведение расчетов статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.) | оценка правильности выполнения практических заданий и решения ситуационных задач |
| ПК.1.9  Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков | проведение расчетов по минимизации затрат, анализ полученных результатов и принятие решения по выбору одной из альтернатив, обеспечивающей повышение эффективности работы предприятия | оценка выполнения практических заданий |
| ПК 1.10  Эксплуатировать торгово**–**технологическое оборудование | эксплуатирование торгово**–**технологического оборудования, в соответствии с правилами ТБ | оценка в результате наблюдения за работой студентов на торговом оборудовании, промежуточная аттестация в форме экзамена |

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 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам | - организация собственной деятельности в соответствии с поставленной целью;  - определение и выбор способов (технологии) решения задачи в соответствии с заданными условиями и имеющимися ресурсами; | - анализ результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля;  - оценка за решение проблемно–ситуационных задач на практических занятиях, на экзамене;  - положительные отзывы руководителей производственной практики от предприятий – баз практики. |
| ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности | - нахождение, обобщение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;  - использование информационно–коммуникационных технологий в профессиональной деятельности;  - корректное использование информационных источников для анализа, оценки и извлечения информационных данных, необходимых для решения профессиональных задач  владение приёмами работы с компьютером, электронной почтой, Интернетом, активное применение информационно–коммуникационных технологий в профессиональной деятельности. | проверка самостоятельной работы обучающихся, связанной с поиском и составлением тезисов по найденному материалу;  экспертная оценка отчетов по результатам практических работ, учебной и производственной практик с точки зрения использования информации.  анализ результатов наблюдения (по заданным показателям) за деятельностью студентов в процессе выполнения ими учебно–профессиональных заданий |
| ОК 03 Планировать  и реализовывать собственное профессиональное  и личностное развитие, предпринимательскую деятельность  в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности  в различных жизненных ситуациях | - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;  -применять современную научную профессиональную терминологию;  -определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;  -выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;  -презентовать идеи открытия собственного дела  в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план;  -рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;  -определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;  -презентовать бизнес-идею;  -определять источники финансирования. | анализ результатов наблюдения за деятельностью студентов в малых группах при решении проблемных, нестандартных ситуаций при постановке профессиональной задачи;  тестирование, позволяющее оценить возможности индивида брать на себя ответственность |
| ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде | эффективное взаимодействие и общение с коллегами и руководством;  положительные отзывы с производственной практики | интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля, выполнения заданий учебной и производственной практики |
| ОК 05 Осуществлять устную  и письменную коммуникацию  на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального  и культурного контекста | нахождение, отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач Логическое, аргументированное изложение информации клиенту в устной и письменной форме | проведение собеседования, оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении учебной и производственной практики |
| 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 | - сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей  -значимость профессиональной деятельности  по специальности  -стандарты антикоррупционного поведения  и последствия его нарушения. | интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля, выполнения заданий учебной и производственной практики |
| ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях. | -правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;  -основные ресурсы, задействованные  в профессиональной деятельности;  -пути обеспечения ресурсосбережения;  -принципы бережливого производства;  -основные направления изменения климатических условий региона | интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля, выполнения заданий учебной и производственной практики |
| ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией  на государственном  и иностранном языках | нахождение, отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач Логическое, аргументированное изложение информации клиенту в устной и письменной форме | проведение собеседования, оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении учебной и производственной практики |