




государственное автономное учреждение
Калининградской области
профессиональная образовательная организация
«КОЛЛЕДЖ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

2022

СОГЛАСОВАНО
ГАУ КО «Колледж предпринимательства»
Заместитель директора по учебно-методической работе


Ю.И. Бурыкина

30 июня 2022 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГАУ КО
«Колледж предпринимательства»


Л.Н. Копцева

30 июня 2022 г.



Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Организация-разработчик: государственное автономное учреждение Калининградской области профессиональная образовательная организация «Колледж предпринимательства»

Разработчики:

Федорова Т.В. - ГАУ КО «Колледж предпринимательства», заведующий отделением
Андрюшкевич О.К. - ГАУ КО «Колледж предпринимательства», преподаватель

Рассмотрена на заседании отделения экономики и транспорта
Протокол № 6 от 30.06.2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	28

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** базовой подготовки, в части освоения основного вида деятельности: **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

С целью 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 соблюдения правил охраны труда;

уметь:

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

знать:

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 421 час., включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 252 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 156 часов;

учебной практики – 36 часов;

производственной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Организации и управления торгово-сбытовой деятельностью**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Консультации	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная, часов
				Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 1.1. -1.9.	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	165	5	100	30	20	60	10	-	-
ПК 1.2. ПК 1.9. ПК 1.10.	Раздел 2 Организация торговли	132	4	80	30	-	48	-	-	-
	Раздел 3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	124	4	72	30	-	48	-	-	-
	Учебная практика	36							36	
	Производственная практика	72								72
	Консультации	13								
	Всего:	542	13	252	90	20	156	10	36	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1 Организация коммерческой деятельности		165	
МДК 01. 01. Организация коммерческой деятельности		100	
Тема 1.1. Введение	Содержание	2	
	1. Общая характеристика организации коммерческой деятельности. Условия осуществления и процессы коммерческой деятельности	2	1
Тема 1.2. Содержание коммерческой деятельности	Содержание	2	
	1. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги.	2	2
Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание	4	
	1. Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.	2	2
	Практические занятия	2	
	1. Изучение основных положений закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»		

Тема 1.4. Коммерческие службы организаций	Содержание		2	
	1.	Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых и др. Этика и мораль коммерсанта.	2	2
Тема 1.5. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		8	
	1.	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.	4	2
	2.	Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		
	Практические занятия		4	
	1.	Работа по изучению Федеральных Законов и нормативных документов.		
2.	Изучение основных положений законов «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)», «О лицензировании отдельных видов деятельности».			
Тема 1.6. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание		10	
	1.	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая.	6	2
	2.	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности.		2
	3.	Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.		2

	Практические занятия	4	
	1. Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информационных материалов и их анализ.		
Тема 1.7. Технологический процесс коммерческой деятельности.	Содержание	10	
	1. Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика.	6	2
	2. Особенности процессов коммерческой деятельности торговых организаций.		2
	3. Сдача-приемка товаров по количеству и качеству.		3
	Практические занятия	4	
	1. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, составить договор купли-продажи.		
2. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач).			
Тема 1.8. Установление хозяйственных связей	Содержание	8	
	1. Сущность, порядок регулирования хозяйственных связей, назначение, содержание коммерческих договоров, особенности работы с различными партнерами по хозяйственным связям	4	2
	2. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением.		3
	Практические занятия	4	
	1. Составление коммерческих договоров		
Тема 1.9. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание	10	
	1. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения.	6	3
	2. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций.		2

	3.	Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление.		3
	Практические занятия		4	
	1.	Выбор типа автомобильного транспорта для доставки товаров.		
	2.	Составление договора перевозки и коммерческого акта на основании типовых образцов документов.		
Тема 1.10. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		10	
	1.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы, информационные ресурсы. Основы правового режима информационных ресурсов.	6	2
	2.	Товарные знаки и знаки обслуживания, международные и российские организации. регистрирующие товарные знаки.		2
	3.	Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.		2
	Практические занятия		4	
	1.	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их заполнение.		
	2.	Изучение маркировки на транспортной таре.		
Тема 1.11. Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержание		6	
	1.	Формы коммерческой деятельности, методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок)	6	2
	2.	Инновационные формы и методы. сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг. Правовая база.		2
	3.	Формы сотрудничества в финансовой сфере, в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др. Особенности деятельности агентов.		2
Тема 1.12. Управление товарными запасами и потоками.	Содержание		6	
	1.	Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы, нормирование запасов.	2	2
				2

		Учет и контроль состояния товарных запасов в коммерческих организациях.		
	Практические занятия		4	
	1.	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).		
Тема 1.13. Предпринимательские риски и успех	Содержание		2	
	1.	Предпринимательские риски, принятие решений в условиях неопределенности. Банкротство. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности.	2	2
Консультации			5	
Самостоятельная работа при изучении раздела Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление рефератов, отчетов, составление товарно-сопроводительных документов, актов и подготовка к их защите. Проработка вопросов курсовой работы.			60	
Примерная тематика домашних заданий Написание рефератов. Задание выдается индивидуально. Темы рефератов: <ol style="list-style-type: none"> 1. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. 2. Организация и ведение деловых переговоров. 3. Коммерческая информация и источники ее получения. 4. Порядок оформления заявок и заказов на товары. 5. Порядок открытия счетов в банке. 6. Факторинговые операции. 7. Организация выставок-продаж. 8. Порядок создания товарной биржи и ее структура. 9. Понятие таможни и ее функции. 10. Понятие и сущность лизинга. 11. Виды франчайзинга. 12. Задачи и методы изучения покупательского спроса. 13. Понятие, сущность и задачи рекламы. Составление договора перевозки и коммерческого акта на основании типовых образцов документов. Изучение маркировки на транспортной таре. Составление отчетов по посещению выставок, ярмарок. (Задание выполняется малыми группами и				

индивидуально).			
Раздел 2 Организация торговли		132	
МДК 01. 02. Организация торговли		80	
Тема 2.1. Введение	Содержание	2	
	1. Содержание курса «Организация торговли» и его задачи. Связь с другими курсами, дисциплинами, с теорией и практикой рыночной экономики.	2	1
Тема 2.2. Характеристика отрасли	Содержание	2	
	1. Роль и значение отрасли в системе рыночной экономики. Признаки отрасли и показатели развития. Специфические особенности отрасли, влияющие на формирование ее экономического потенциала. Этапы развития, современное состояние и перспективы развития отрасли в условиях рыночной экономики.	2	1
Тема 2.3. Основы построения процесса товародвижения	Содержание	8	
	1. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения. Принципы рационального построения процесса товародвижения.	4	2
	Практические занятия	4	
	1. Разработка графика завоза товаров		
	2. Построение процесса товародвижения		
Тема 2.4. Органы управления и контроля торговли	Содержание	2	
	1. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих торговлю. Органы управления торговлей. Организация государственного контроля.	2	2
Тема 2.5. Типы и функции оптовых торговых предприятий	Содержание	2	
	1. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.	2	2
Тема 2.6. Товарные склады, их устройство и планировка	Содержание	4	
	1. Назначение и функции складов. Технологические и общетехнические требования к устройству складов. Виды складских	2	2

		помещений.		
	Практические занятия		2	
	1.	Характеристика складского помещения по показателям таблицы		
Тема 2.7. Тара и тарные операции в торговле	Содержание		2	
	1.	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары. Организация тарного хозяйства в торговле.	2	2
Тема 2.9. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий	Содержание		6	
	1.	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения розничной торговой сети. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.	4	2
	Практические занятия		2	
	1.	Разработка отдельных видов маршрутов по завозу товаров в различные торговые предприятия.		
Тема 2.10. Классификация и функции розничных торговых предприятий.	Содержание		8	
	1.	Классификация и функции розничных торговых предприятий. Специализация и типизация торговых предприятий. Торговые сети и основные принципы размещения магазинов.	4	3
	Практические занятия		4	
	1.	Ознакомление с размещением розничных торговых предприятий одного из микрорайонов города. Оформление отчета с характеристикой и анализом размещения.		
	2.	Определение эффективности использования торговой площади на примере магазина микрорайона проживания.		
Тема 2.11. Устройство и основы технологических планировок магазинов	Содержание		8	
	1.	Требования к устройству магазинов. Состав и взаимосвязь помещений магазинов. Устройство и планировка торгового зала.	4	2
	Практические занятия		4	
	1.	Разработка технологических планировок торгового предприятия (на примерах различных типов магазинов).		
	2.	Разработка фирменного стиля предприятия		
Тема 2.12. Организация технического оснащения торговых	Содержание		10	
	1.	Виды и типы торгово-технологического оборудования магазинов. Выбор торгового оборудования для оснащения магазинов.	6	2

предприятий	Практические занятия		4	
	1.	Экскурсия на торговое предприятие. Расчет необходимого количества оборудования для торгового предприятия микрорайона проживания.		
Тема 2.13. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей	Содержание		10	3
	1.	Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине.		
	2.	Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазинами. Внемагазинные формы продажи товаров.		
	3.	Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.		
	Практические занятия		4	
	1.	Разработка технологических карт размещения товаров в торговом зале и на торговом оборудовании в супермаркете.		
	2.	Оформление сопроводительных документов при приемке товаров		
Тема 2.14. Основные правила розничной торговли.	Содержание		6	3
	1.	Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи алкогольной продукции. Правила работы предприятий розничной торговли. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит.		
	Практические занятия		2	
	1.	Изучение основных положений документов: «Основные правила торговли», «Типовые правила применения контрольно-кассовых машин», оформление документов на товары, проданные в кредит.		
Тема 2.15. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине	Содержание		8	3
	1.	Организация труда, его понятие: характер, содержание. Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине. Особенности организация труда работников магазина. Режим работы и условия труда в магазине. Организация материальной ответственности в магазине.		
	Практические занятия		4	

	1.	Фотография рабочего времени, хронометраж, метод моментных наблюдений, оформление договора о материальной ответственности		
Тема 2.16. Организация перевозки товаров	Содержание		2	
	1.	Роль транспорта в торговле. Характеристика основных транспортных средств. Особенности перевозки товаров.	2	2
Самостоятельная работа при изучении раздела Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление рефератов, отчетов, составление товарно-сопроводительных документов, актов и подготовка к их защите. Проработка вопросов курсовой работы.			48	
Консультации			4	
МДК 01. 03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			72	
Тема 3.1. Подъемно-транспортное оборудование.	Содержание		8	
	1.	Классификация подъемно-транспортного оборудования и его роль в торгово-технологическом процессе	6	2
	2.	Виды подъемно-транспортного оборудования, правила эксплуатации транспортирующих машин		2
	3.	Правила эксплуатации погрузочно - разгрузочных машин и механизмов. Техника безопасности при эксплуатации		2
	Практические занятия		2	
	1.	Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.		
Тема 3.2. Холодильное оборудование	Содержание		10	
	1.	Холодильное оборудование, и его роль в процессе товародвижения	6	3
	2.	Способы получения холода. Холодильные агрегаты. Принцип работы компрессионной машины.		
	3.	Классификация торгового холодильного оборудования, сравнительная характеристика по устройству, правила эксплуатации. Техника безопасности при эксплуатации		
Практические занятия			4	

	1.	Современные виды холодильного оборудования, тенденции развития (семинар-презентация)		
	2.	Выбор типов холодильного оборудования и расчет экономической эффективности внедрения нового оборудования.		
Тема 3.3. Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание		4	
	1.	Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Устройство и правила эксплуатации. Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток. Техника безопасности при эксплуатации	2	2
	Практические занятия		2	
	1.	Выбор типов Фасовочно-упаковочного оборудования и расчет экономической эффективности внедрения нового оборудования.		
Тема 3.4. Измельчительно-режущее оборудование	Содержание		5	
	1.	Классификация измельчительно-режущего оборудования. Устройство и правила эксплуатации измельчительных машин. Опасные зоны и узлы машин. Техника безопасности при эксплуатации	2	3
Тема 3.5. Весоизмерительное оборудование	Содержание		4	
	1.	Классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весоизмерительному оборудованию. Характеристика основных типов весов, правила эксплуатации.	2	2
	Практические занятия		2	
	1.	Расчет потребности в весоизмерительном оборудовании		
Тема 3.6. Торговая мебель	Содержание		8	
	1.	Классификация торговой мебели. Требования, предъявляемые к ней. Характеристика отдельных видов торговой мебели.	2	3
	Практические занятия		6	
	1.	Выбор типов и расчет необходимого количества торговой мебели для торговых организаций.		
	2.	Расчет коэффициентов для торгового оборудования		
	3.	Решение задач		
Тема 3.7. Тара-оборудование и торговый инвентарь	Содержание		2	
	1.	Тара-оборудование, назначение. Торговый инвентарь, классификация назначение	2	2
Тема 3.8. Оборудование для расчета с	Содержание		12	
	1.	Классификация контрольно-кассовой техники. Требования,	6	3

покупателями		предъявляемые к ней.		
	2.	Регистрация контрольно-кассовой техники в налоговых органах. Общие принципы устройства контрольно-кассовой техники.		
	3.	Характеристика распространенных видов контрольно-кассовой техники, правила эксплуатации. Правила техники безопасности при эксплуатации контрольно-кассовой техники.		
	Практические занятия		6	
	1.	Сканирующие устройства, правила эксплуатации		
	2.	Выбор типов и расчет потребного количества контрольно-кассовой техники для торгового предприятия.		
	3.	Кассовые документы и требования к их оформлению.		
Тема 3.9. Система защиты товаров	Содержание		6	
	1.	Системы защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации	2	2
	Практические занятия		4	
	1.	Характеристика защитных элементов. Современные виды защитных устройств, семинар в форме защиты презентация		
Тема 3.10. Оборудование для приготовления и продажи напитков. Вендинговые аппараты	Содержание		6	
	1.	Классификация оборудования для приготовления и продажи напитков, сравнительная характеристика по устройству, правила эксплуатации. Техника безопасности при эксплуатации	2	3
	Практические занятия		4	
	1.	Торговые автоматы в мире семинар-презентация		
Тема 3.11. Пожарная безопасность и охрана труда	Содержание		12	
	1.	Нормативно-правовая база охраны труда. Государственный надзор и контроль за охраной труда. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Инструктажи по технике безопасности, характеристика. Оформление документации	6	3
	2.	Производственный травматизм и профессиональные заболевания, причины, способы предупреждения.		
	3.	Вредные производственные факторы и общие требования техники безопасности. Несчастные случаи, классификация, порядок расследования и документального оформления. Экстренные способы оказания помощи пострадавшим при механических травмах, при		

		поражениях холодильными агентами.		
	Практические занятия		6	
1.	Изучение федеральных законов в области охраны труда			
2.	Разработка инструкций по технике безопасности для различных категорий работников			
3.	Изучение устройства и правил эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи. Семинар-презентация			
Консультации			4	
Самостоятельная работа при изучении раздела Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Анализ производственных ситуаций. Оформление отчетов по экскурсиям. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление рефератов, отчетов, составление товарно-сопроводительных документов, актов и подготовка к их защите.			48	
Примерная тематика домашних заданий Написание рефератов. Задание выдается индивидуально. Темы рефератов: <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация противопожарной безопасности в магазине. 2. Требования к безопасности на территории и в помещении магазина. 3. Дополнительные услуги, предоставляемые торговым предприятием. 4. Организация единого узла расчета в супермаркете. 5. Организация материальной ответственности. 6. Организация работы администрации магазина с покупателями (на примере книги отзывов и предложений). 7. Новые виды торгового оборудования магазинов города Калининграда. 8. Принцип работы и температурный режим отдельных видов холодильного оборудования, применяемого в продовольственных магазинах. 9. Виды фасовочно-упаковочного оборудования, применяемое в магазинах города Калининграда. 10. Виды торговых автоматов. Составление договоров, актов, разрешение проблемных ситуаций. Изучение устройства торгового оборудования. Составление отчетов по посещению выставок, ярмарок. (Задание выполняется малыми группами и индивидуально).				

Примерная тематика курсовых работ (проектов)

1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.
2. Организация коммерческой деятельности предприятия.
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
4. Организация работы коммерческих служб.
5. Защита прав потребителей.
6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации).
7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации).
8. Организация складского хозяйства предприятий.
9. Права юридических лиц при проведении Государственного контроля предприятий.
10. Выставочно-ярмарочная деятельность.
11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.
12. Организация деятельности торговых домов.
13. Организация хозяйственных связей.
14. Организация сбыта.
15. Нетрадиционные источники внешнего финансирования.
16. Организация производственного процесса.
17. Коммерческое предпринимательство.
18. Развитие предпринимательской фирмы.
19. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.
20. Управление коммерческими сделками.
21. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
22. Содержание коммерческой деятельности предприятий.
23. Технология российского предпринимательства.
24. Организационно-правовые формы предприятий.
25. Формы партнерских связей в коммерции.
26. Коммерческие договоры.
27. Условия осуществления коммерческой деятельности.
28. Посредническая коммерческая деятельность.
29. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).
30. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
31. Управление товарными запасами.
32. Предпринимательские риски и успех.
33. Организация работы коммерческих служб.

20

34. Коммерческая информация и ее защита.		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)	20	
Учебная практика Виды работ: Составление общей характеристики предприятия, его устройства, качества применения методов обслуживания. Анализ должностных обязанностей работников и внесение предложения по улучшению режима и условий работы. Ознакомление с мерами воздействия на подчиненных, предусмотренными на предприятии. Ознакомление с особенностями структуры коммерческой службы предприятия. Составление схемы, анализа ее составных частей, взаимодействия между ними. Ознакомление с целями и задачами коммерческой службы предприятия. Изучение должностных обязанностей работников, осуществляющих коммерческие операции. Проведение анализа положения предприятия на рынке товаров и услуг (история существования, рейтинг, перспективы развития, направления стратегического развития). Ознакомление с организацией, сроками заключения договора на поставку товаров, с содержанием договора поставки. Прямые договорные связи. Работа, предшествующая заключению договоров. Отработка навыков по оформлению договоров поставки.	36	
Производственная практика Виды работ: Анализ хозяйственных связей с поставщиками товаров (поиск поставщиков, мотивация, условия доставки, ценовая политика). Характеристика местных товаропроизводителей, частоту завоза товаров, объемы поставок (на примере нескольких товарных групп). Участие в приемке товаров по количеству и качеству (одной из товарных групп). Отработка навыков по оформлению приходных документов, выполнению операций оприходования товаров. Проведение анализа качества выполнения предпродажных технологических операций (приемки, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки). Участие в организации хранения товаров, учете их реализации, согласно срокам; в работе с товарными запасами. Проведение анализа качества выполнения основных операций по продаже товаров и обслуживанию покупателей, осуществления дополнительных услуг. Представление характеристики рекламной деятельности предприятия. Составление текста для	72	

<p>рекламирования товаров (на телевидении, радио, в печати). Характеристика мер конкурентной борьбы, используемых вашим предприятием, участие в оформлении торгового зала к праздничной торговле и мероприятиях по привлечению покупателей.</p> <p>Представление профессиональных решений в работе с основными и возможными конкурентами.</p> <p>Проведение анализа выполнения основных коммерческих операций на предприятии. Оценивание применения современных методик маркетинга. Представление выводов и предложений по улучшению работы коммерческого отдела предприятия.</p> <p>Ознакомление с организацией работы торгового предприятия, представление анализа обоснованности режима работы, соблюдения условий труда. Порядок обеспечения охраны труда на рабочем месте.</p> <p>Ознакомление с организацией пожарной охраны в торговом предприятии. Представление характеристики торгового предприятия по виду розничной классификации, функции и принципу размещения. Специализация и типизация магазина. Методы продажи товаров в магазине</p> <p>Ознакомление с принципами выбора и оснащения торговой мебелью магазинов. Подбор мебели и инвентаря для торгового зала и подсобных помещений магазина. Расчет потребного количества торговой мебели, тары-оборудования и инвентаря для торговых предприятий различных типов. Ознакомление с организацией торгово-технологического процесса в торговом предприятии.</p> <p>Изучение правил техники безопасности при эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования: измерительного, механического, холодильного, фасовочно-упаковочного, типовых инструкций по охране труда. Ознакомление с торгово-технологическим оборудованием торгового предприятия. Выбор типов и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия.</p> <p>Выбор типов и расчет потребного количества торгового холодильного оборудования. Выбор типов и расчет потребного количества подъемно-транспортного оборудования для торговых предприятий</p> <p>Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия. Планирование технического оснащения в предприятиях торговли. Заключение договоров и сделок на поставку торгового оборудования.</p>		
Всего	542	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинета междисциплинарных курсов, технического оснащения торговых организаций и охраны труда; лабораторий информационных технологий в профессиональной деятельности; библиотеки, читальный зал с выходом в сеть Интернет.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект контролирующих заданий по разделам профессионального модуля;
- комплект учебно-методических материалов.

Технические средства обучения:

- мультимедийное оборудование;
- компьютер;
- ноутбуки.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 18.07.2015 № 242-ФЗ.
2. Гражданский кодекс РФ Санкт-Петербург, М. 2010-2011 г.
3. Административный кодекс РФ Санкт-Петербург, М. 2010-2011 г.
4. Правила торговли М.2015 г.
5. Закон Российской Федерации «Об обеспечении единства измерений» от 11.06.2008г.
6. Федеральный закон РФ «О техническом регулировании» от 27.12.2002
7. Федеральный закон РФ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 (с изменениями от 19.07.2011г.)
8. “Об охране окружающей природной среды”, 10.01.02 № 7-ФЗ

9. «Положение о государственной санитарно-эпидемиологической службе РФ и Положение о государственном санитарно-эпидемиологическом нормировании, Собрание законодательства РФ, 2000, №31, ст.3295.
10. СП 1.1.1058-01 Организация и проведение производственного контроля за соблюдением правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий./ Утв.10.07.01.

Стандарты

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.
 2. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.
 3. ГОСТ Р 51773-2009 Классификация предприятий торговли.
-
1. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2017
 2. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учеб. пособие/Н.И. Денисова. _М.:Магистр: ИНФРА-М, 2017
 3. Техническое оснащение торговых организаций: учебник / Э.А Арустамов Москва: Academia, 2016. — 208 с.
 4. Охрана труда в торговле: учебник / Э.А Арустамов Москва: Academia, 2014. — 160 с.
 5. Оборудование торговых предприятий. Практикум: учебник / Н. В. Костерина Москва: Academia, 2016. — 251 с.
 6. Интернет - ресурсы.
 7. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - М.: Дашков и Ко, 2016. - 512 с.

Дополнительные источники:

1. Сафонова Л.А., Соловьева Е.М. Организация коммерческой деятельности. Электронное приложение, 2016, Академия-Медиа
2. Л.П. Дашков, В.К.Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц Организация и правовое обеспечение бизнеса в России (коммерция и технология торговли, издание 4). – М.: ИТК Дашков и К, 2014
3. Журнал «Современная торговля»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики в рамках профессионального модуля

При работе над курсовой работой обучающимся оказываются консультации.

Освоение программы модуля базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин: «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика», «Бухгалтерский учет», «Метрология, стандартизация и подтверждение качества», «Безопасность жизнедеятельности» и междисциплинарных курсов: «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования по специальности соответствующей профилю модуля;
- имеющими профессиональный опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- стажировка в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- специалисты с высшим профессиональным образованием - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин
- профессиональный опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным;
- обязательное прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Установление контактов с деловыми партнерами, правильное оформление договоров, наблюдение за их выполнением, квалифицированное (обоснованное) предъявление претензий и санкций.	-экспертная оценка правильности оформления договоров; -экспертная оценка решения проблемных ситуаций
ПК2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Грамотное управление товарными запасами и потоками, эффективная организация работы на складе, правильное (рациональное) размещение товарных запасов на хранение	-проверка результатов тестирования; -экспертная оценка в процессе наблюдения за действиями на практике
ПК3. Принимать товары по количеству и качеству.	Демонстрация правильности приемки товаров по количеству и качеству согласно нормативным актам	-экспертная оценка правильности оформления сопроводительных документов
ПК4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Правильное определение видов, классов и типов организации розничной и оптовой торговли	-экспертная оценка знаний и выполнения работ по темам МДК
ПК5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Квалифицированное оказание основных и дополнительных услуг розничной и оптовой торговли	-наблюдение за действиями на учебной и производственной практике
ПК6. Участвовать в работе по подготовки организации к добровольной сертификации услуг.	Работа по подготовки организации к добровольной сертификации услуг	-анализ действий по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Демонстрация целесообразного применения методов, средств и приемов менеджмента в моделировании профессиональной деятельности	-экспертная оценка выполнения практических заданий, разрешения проблемных ситуаций

ПК8.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Владение методами и приемами статистики при решении практических задач коммерческой деятельности	-экспертная оценка тестирования; - оценка выполнения контрольной работы по темам МДК
ПК9.Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Рациональность и правильность применения логистических систем, приемов и методов закупочной и коммерческой логистики при моделировании перемещения материальных потоков	-экспертная оценка выполнения практических работ; -экспертная оценка тестирования
ПК10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Демонстрация работы на различных видах торгово-технологического оборудования	-экспертная оценка выполнения практических работ

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
ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей специальности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студентов в процессе обучения
ОК2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Рациональная организация собственной деятельности, демонстрация правильного выбора типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, способности анализа их эффективности и качества	Экспертная оценка рационального выполнения практических заданий, анализа их результатов
ОК3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Демонстрация решения стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студентов в процессе обучения
ОК4.Осуществлять поиск и использование информации,	- Эффективный поиск необходимой информации	Экспертная оценка содержания и

необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- Использование различных источников информации, включая электронные	правильности оформления реферативных и курсовых работ
ОК6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие со студентами, преподавателями, администрацией	Экспертная оценка и наблюдение при выполнении работ на учебной и производственной практике, на теоретических занятиях
ОК7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Демонстрация умений ставить задачи по самообразованию, планированию и самостоятельному приобретению профессиональных знаний	Экспертная оценка работы студентов по самообразованию
ОК12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Демонстрация целесообразности, полноты и правильности использования нормативных документов в процессе работы	Экспертная оценка правильности выполнения практических работ