

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Псковской области  
«Великолукский политехнический колледж»**

---

**РАССМОТРЕНО**

на заседании  
предметно-цикловой комиссии  
Протокол от 28.06.2023 г. №10

**СОГЛАСОВАНО**

с зам. директора по УПР  
\_\_\_\_\_/В.А. Стулова  
«28» июня 2023 г.

**УТВЕРЖДЕНО**

Приказом директора ГБПОУ ВПК  
«28» августа 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

учебной дисциплины/**профессионального модуля**

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

(индекс, наименование дисциплины/модуля)

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

(код, наименование специальности/профессии)

Форма обучения - очная

**Великие Луки  
2023**

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 15.05.2014 года № 539 ((Зарегистрировано в Минюсте России 25.06.2014 N 32855)

Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** входит в состав укрупненной группы специальностей **38.00.00 Экономика и управление**

**Организация-разработчик:**

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Псковской области «Великолукский политехнический колледж»  
Псковская область, г. Великие Луки

**Разработчик**

Глушанова Н.А, преподаватель ГБПОУ ВПК  
Бабахина Н.П, мастер производственного обучения ГБПОУ ВПК  
Стулова В.А., заместитель директора по УПР  
Ананко Ю.В. преподаватель ГБПОУ ВПК

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>8</b>
<b>3. СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>10</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>11</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

### **1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:**

Программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. 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.

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

Сцелью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающихся в ходе освоения профессионального модуля приобретает:

**практический опыт:**

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

**умения:**

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

**знания:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
  
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
  
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
  
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
  
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

### 1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальная учебная нагрузка обучающихся составляет 630 часов:

в том числе, обязательная аудиторная нагрузка – 368 часов;  
самостоятельная работа обучающихся – 190 часов;

учебная практика – 72 часа;

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

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

	потоков.
ПК1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

### **Общие компетенции (ОК)**

- ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
- ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
- ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
- ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
- ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
- ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
- ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
- ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
- ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

### **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

#### **3.1. Тематический план профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

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		в т.ч., курсовая работа	Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1, 1.2, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 1.9. МДК 01.01	Раздел 1. Организация коммерческой деятельностью.	280	164	66	-	80	36	-
ПК 1.3, 1.4. МДК 01.02.	Раздел 2. Организация торговли.	252	154	60	-	80	18	-
ПК 1.10 МДК 01.03.	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	98	50	4	-	30	18	-
	<i>Всего:</i>	<b>630</b>	<b>440</b>	<b>130</b>	-	<b>190</b>	<b>72</b>	-

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.		624	
<b>Раздел 1 Организация коммерческой деятельности</b>		280	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		244	
<b>Подраздел 1. Основы коммерческой деятельностью</b>			
Тема 1.1. Введение	<b>Содержание</b>	2	2
	1 <i>Предмет, содержание и задачи курса.</i> Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам.	2	
	<b>Практическая работа</b>	-	
	<b>Самостоятельная работа:</b>	-	
Тема 1.2. Содержание коммерческой деятельности.	<b>Содержание</b>	6	
	1 <i>Назначение, сфера применения, сущность, содержание коммерческой деятельности.</i> Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности Основные коммерческие операции.	2	
	2 <i>Необходимые условия для коммерческой деятельности.</i> Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности.	2	
	3 <i>Основные принципы коммерческой деятельности.</i> Средства и методы, нормативно-правовая база коммерческой деятельности.	2	

	<b>Практические работы</b>			
	<b>Самостоятельные работы: 2 час.</b> Составьте схему объектов коммерческой деятельности организации (по выбору)		2	
<b>Тема 1.3.</b> Субъекты и объекты коммерческой деятельности.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	2
	1.	<b>Объекты коммерческой деятельности:</b> материальные товары, услуги, работы, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Специфика объектов коммерческой деятельности (рассматривается применительно к конкретной отрасли): общие представления.	2	
	2	<b>Субъекты коммерческой деятельности:</b> юридические лица - организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица – менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов – юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки	4	
	<b>Практическая работа</b>		<b>4</b>	
	1	Изучение учредительных документов, прав и обязанностей работников предприятия	4	
	<b>Самостоятельные работы: 6 часов</b> Разработайте схему развернутой классификации субъектов коммерческой деятельности по разным признакам. Определите к каким субъектам коммерческой деятельности относится организация (по выбору). Рассмотрите специфику функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и укажите их характерные признаки		6	
<b>Тема 1.4.</b> Коммерческие службы организации.	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	2
	1.	Организационная структура коммерческой службы предприятия. (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих (лучше - осуществляющих) коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей и др.	2	
	2	Основные функции коммерческой службы предприятия. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос	2	

		рассматривается с учетом отраслевой направленности). Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др		
	3	Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью.	2	
	4	Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции.	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>8</b>	
	1	Изучение организации коммерческой службы предприятий (по отраслям)	4	
	2	Управление персоналом коммерческой службы предприятия. Составление текста приказов о приеме на работу и увольнении, оформлении заявления о приеме на работу. Разработка должностных инструкции и составление штатного расписания.	4	
	<b>Самостоятельные работы: 6 часов</b> Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ. Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам. Составьте имиджевую характеристику менеджера по продажам		6	
<b>Тема 1.5.</b> Государственное регулирование коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»:	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>4</b>	
		Изучение законодательства о коммерческой деятельности	4	
	<b>Самостоятельная работа 6 часов:</b> Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность. Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности. Перечислите, какие еще нормативные документы, кроме ФЗ, регулируют торговую деятельность.		6	
<b>Подраздел 2. Технология коммерческой деятельности</b>			<b>38</b>	
<b>Тема 2.1</b> Виды и инфраструктура	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле	2	

коммерческой деятельности		товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности.		
	2	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле. Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>4</b>	
	1	Посещение выставок, ярмарок и др. мероприятий с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ.	4	
	<b>Самостоятельная работа 8 часов</b> Составьте схему технологического цикла системы товародвижения. Составьте схему классификации коммерческой деятельности по разным признакам. Изучите и нарисуйте схемы инфраструктуры коммерческой деятельности. Выявите особенности коммерческой деятельности при биржевой торговле, а также при участии на выставках, ярмарках и аукционах.		8	
Тема 2.2 Технологический процесс коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1	<b>Технологический процесс коммерческой деятельности:</b> назначение, этапы, их краткая характеристика. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договора, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса) и другие, общее представление (более подробная характеристика дается в последующих темах)	2	
	2	<b>Особенности процессов коммерческой деятельности организаций</b> (по отраслям и сферам применения).	4	
	3	<b>Приемка товаров по количеству и качеству:</b> правовая база, порядок проведения приемки. Инструкции П-6 и П-7.	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>4</b>	
	1	Изучение Инструкции П -6 и П -7.	2	
	2	Изучение правил сдачи -приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач)	2	
	<b>Самостоятельная работа 6 часов</b> Составьте схему технологического процесса коммерческой деятельности. Составьте схему классификацию средств коммерческой деятельности.		6	

	Выявите особенности коммерческой деятельности организации, характерные для определенной отрасли		
<b>Тема 2.3</b> Установление хозяйственных связей	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	<b>1</b> <i>Хозяйственные связи</i> : их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования		<b>2</b>
	<b>2</b> <i>Коммерческие договоры</i> : назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Изменение и расторжение договоров. Особенности договоры купли-продажи, поставки, мены, аренды, проката и др.		<b>4</b>
	<b>3</b> <i>Работа с поставщиками и получателями товаров</i> , а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.). Коммерческие переговоры.		<b>2</b>
	<b>Практические работы</b>		<b>16</b>
	<b>1</b> Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.).		<b>2</b>
	<b>2</b> Оформление договоров купли-продажи		<b>2</b>
	<b>3</b> Оформление договоров поставки		<b>2</b>
	<b>4</b> Оформление договора поставки для государственных нужд		<b>2</b>
	<b>5</b> Оформление договоров контрактации		<b>2</b>
	<b>6</b> Оформление договоров мены		<b>2</b>
	<b>7</b> Оформление договоров аренды		<b>2</b>
	<b>8</b> Оформление договоров проката		<b>2</b>
<b>Самостоятельная работа 6 часов</b> Составьте последовательность операций при выполнении договорной работы. Заполните типовой договор поставки товаров. Составьте алгоритм работы с поставщиками и получателями.		<b>6</b>	
<b>Тема 2.4</b> Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	<b>1</b> <i>Транспортное обеспечение</i> : понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов.		<b>2</b>
	<b>2</b> <i>Договора перевозки</i> : общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения.		<b>2</b>
	<b>3</b> <i>Тарифы и правила их применения</i> . Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от		<b>2</b>

		транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление		
	<b>4</b>	<b>Маркировка грузов:</b> понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика	<b>2</b>	
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	
	<b>1</b>	Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций).	<b>2</b>	
	<b>2</b>	Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов	<b>2</b>	
	<b>3</b>	Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней	<b>2</b>	
	<b>Самостоятельная работа 10 часов</b> Выявите критерий выбора определенных транспортных средств и обоснуйте выбор транспортных средств в различных ситуациях при перевозке (например, садовой земляники и черешни в мае из Краснодарского края; картофеля из Московской и Брянской областей в Москву и районы Крайнего Севера Европейской части в начале сентября; арбузов из Астраханской области в Москву и Санкт –Петербург или другие ситуации) Изучите назначение, общие положения договоров перевозки. Выявить общность и различия разновидностей договоров перевозки. Выявите порядок подачи транспортных средств и погрузо-разгрузочных работ. Составьте схему последовательности процессов на этом этапе. Установите последовательность операций при приемке товаров от транспортных организаций и составьте схему этих операций. Изучите понятие, назначение, структуру и содержание маркировки грузов. Выявите и расшифруйте манипуляционные знаки на транспортной маркировке товаров.		<b>12</b>	
<b>Тема 2.5</b> Информационное обеспечение коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	<b>1</b>	<b>Информационное обеспечение коммерческой деятельности:</b> основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно - сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий - изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др. Основы правового регулирования информационных ресурсов	<b>2</b>	

	2	<b>Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности</b> в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита	2	
	<b>Практические работы</b>		4	
		Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.	4	2
	<b>Самостоятельная работа 10 часов</b> Изучите основные понятия в области информационного обеспечения и его правовую базу. Перечислите и охарактеризуйте информационные процессы, проводимые при осуществлении коммерческой деятельности. Выявите информационные ресурсы коммерческой деятельности и укажите их назначение и требования к ним на основании действующей нормативно-правовой базы. Изучите виды товарно-сопроводительных документов и порядок их заполнения. Самостоятельно проработайте нормативные документы, обеспечивающие защиту информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов. Изучите понятие, объекты, отличия и защиту государственной и коммерческой тайны		10	
<b>Тема 2.6.</b> Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	<b>Содержание</b>		<b>20</b>	
	1.	<b>Формы коммерческой деятельности:</b> с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные	2	2
	2	<b>Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.</b> Содержание и организация закупочной работы. Основные методы закупок. Ситуации совершения закупок. Основные цели деятельности в области организации и управления закупками. Сущность планирования. Этапы процесса проведения закупки. Оценка и выбор поставщиков.	4	
	3	<b>Сбытовая коммерческая деятельность.</b> Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента и сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой деятельности	2	
	3	<b>Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.</b> Организация рекламно-информационной деятельности Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Виды рекламных средств и условия их размещения. Организация рекламы в оптовом предприятии. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств.	2	

	Эффективность рекламной деятельности.		
4	<b>Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже.</b> Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация оказания торговых услуг покупателям	2	
5	<b>Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: Франчайзинг:</b> понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.	2	
6	<b>Лизинг:</b> понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база .	2	
7	<b>Формы сотрудничества в финансовой сфере:</b> факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика .	2	
8	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.	2	
9	<b>Коммерческие поручительские отношения.</b> Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений. Поручительские отношения коммерческого агентирования. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования	2	
<b>Практические работы</b>		<b>10</b>	
1	Оформление договора оптовых закупок. Выбор поставщиков	2	
2	Планирование оперативно- сбытовой деятельности. Технология поиска покупателей продукции.	4	
3	Организация рекламной деятельности. Создание рекламы на виды продукции	4	
<b>Самостоятельная работа 4 часа:</b> Охарактеризуйте разные формы коммерческой деятельности. Выявите их общность и различия, достоинства и недостатки. Сопоставьте в виде таблицы инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли.		4	
<b>Содержание</b>		<b>4</b>	

Тема 2.7. Управление товарными запасами и потоками.	2	Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков.	2	2
	2	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
	1	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).	2	
	<b>Самостоятельная работа 10 часов:</b> Изучите понятие и виды материальных потоков. Дайте их характеристику. Охарактеризуйте понятие, назначение, виды товарных запасов. Дайте обоснование необходимости их создания, поддержания и пополнения. Выявите критерии установления оптимального размера товарных партий. Проведите расчет оптимальных размеров товарных запасов и потоков. Изучите порядок проведения учета и контроля за состоянием товарных запасов		-	
Тема 2.8 Предпринимательские риски и успех	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. Кризисное управление.	2	
	2	Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.	2	
	3	Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.	2	
	<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>	
	1	Изучение процедуры банкротства предприятия	4	
	2	Расчет эффективности коммерческой деятельности по показателям	4	
	<b>Самостоятельная работа 6 часов</b>		<b>6</b>	

	Проведите количественную и качественную оценку уровня рисков на примере организации (по выбору). Изучите системы управления рисками в организации (по выбору). Найдите в СМИ примеры преднамеренного банкротства		
<b>Тема 2.9.</b> Основы внешнеэкономической деятельности	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	2
	1. Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): понятие, сущность, 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	2	
	2. Формы и участники внешнеэкономической деятельности. Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции. Внешнеторговая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспортоориентированных предприятий, ее содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспортоориентированных предприятий. 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.	2	
	3. Состав внешнеторговых операций и сделок. Классификация внешнеторговых операций и сделок. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно-импортные операции по ТН ВЭД. 1 стр. 16 из 58 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. Этапы подготовки внешнеторговой сделки, их последовательность и содержание. Состав документов в рамках внешнеторговых операций, их группировка и назначение	2	
	4. Формы внешнеторговых расчетов в составе внешнеэкономической деятельности. Внешнеторговые платежи: понятие, назначение. Условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам. Средства платежа в составе форм расчетов. Формы	2	

		внешнеторговых расчетов: аккредитивная, инкассовая, авансовая, открытый счет, их характеристика. Международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо. Выбор валюты платежа в составе формы внешнеторговых расчетов.		
	5	Внешнеторговый контракт и его содержание. Контракт купли -продажи и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеторговых контрактов. Базисные условия контракта. Отражение коммерческих условий внешнеторговой сделки в разделах контракта. 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.	2	
	6	Система государственного регулирования ВЭД в России. Содержание процессов государственного регулирования ВЭД. Законодательная основа и нормативные документы по обеспечению государственного регулирования ВЭД. Характеристика положений Законов РФ: "О таможенном тарифе", "О валютном регулировании и контроле", "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", Таможенного кодекса и др.	2	
	<b>Практические работы</b>			
			-	
	<b>Самостоятельные работы:</b>			
<b>Примерная тематика домашних заданий</b>				
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к лабораторно-практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Подготовка докладов ,презентаций по выбранным темам.</p>				
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b>			<b>36</b>	
<p>Документальное оформление коммерческих операций в торговле.</p> <p>.Выбор поставщика методом рейтинговых оценок. Формирование базы данных о поставщиках .Оформление оферты и акцепта.</p> <p>Составление договора поставки товара. Составление спецификации к договору поставки. Оформление заявки на поставку товаров . Оформление претензии о взыскании неустойки за просрочку оплаты</p>				
<b>ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.</b>				

	<b>Раздел 2. Организация торговли.</b>		<b>252</b>	
<b>МДК 01. 02. Организация торговли.</b>			<b>234</b>	
<b>Подраздел 1 .Основы организации процесса товародвижения</b>				
<b>Введение</b>	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	2
	<b>1</b>	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.	2	
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучение терминов по ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».		4	
	<b>Тема 1.1. Понятие и сущность процесса товародвижения</b>		<b>2</b>	
	<b>1</b>	<b>Сущность товародвижения.</b> Организация процессов товародвижения. Факторы влияния и принципы товародвижения. Формы товародвижения	2	2
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
		Оформление товарно-транспортной накладной, счета-фактуры на продукцию	2	
	<b>Самостоятельная работа</b> Изучите особенности организационно-правовых форм предприятий по ГК РФ часть 1. Определение статуса индивидуальных предпринимателей. особенности их торговой деятельности.		4	
	<b>Тема 1.2. Каналы и уровни товародвижения</b>		<b>2</b>	
	<b>1</b>	<b>Каналы товародвижения: понятие, сущность.</b> Участники каналов распределения. Выбор канала товародвижения. Факторы, которые учитывает производитель и потребитель при определении каналов товародвижения	2	
<b>Практические работы</b>		<b>4</b>	2	
<b>1</b>	Изучение и выбор каналов товародвижения торговой организации различных отраслей (по выбору)	4		
<b>Самостоятельная работа</b>		-		
	<b>Содержание</b>	<b>2</b>		

<b>Тема 1.3</b> Организационно-правовые формы предприятий торговли	1	<b>Торговые предприятия (организации):</b> понятие, цели, задачи, функции. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
		Определение вида и типа организации торговли по идентификационным признакам	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>			
<b>Подраздел 2. Оптовая торговая сеть.</b>				
<b>Тема 2.1.</b> Содержание и функции оптовой торговли	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	2
	1	<b>Оптовая торговля: назначение, цели, виды.</b> Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Роль оптовой торговли в экономике. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций.	2	
	2	Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Характеристика функций, выполняемых оптовой торговой организацией	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
	1	Решение ситуационных задач по оказанию услуг оптовой торговли.	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
	- Сообщение: Виды и типы организаций оптовой торговли. -2 - Сообщение: Услуги оптовой торговли. -2			
<b>Тема 2.2.</b> Виды оптовых торговых предприятий и их функции	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	2
	1	Предприятия оптовой торговли, их классификация и характеристика. Анализ оптовых предприятий торговли.	2	
		Статистический анализ оптового оборота в РФ.	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
	1	Характеристика оптовых предприятий различных типов и видов.	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
- Проведение сравнительного анализа предприятий оптовой торговли г.В-Луки				
<b>Подраздел 3. Организация и технология складских операций.</b>				

Тема 3.1. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1	<b>Товарные склады: роль складов процессе товародвижения,</b> назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства. Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технологическая планировка склада. Особенности устройства и планировки специальных складов. Определение потребности в складской площади и емкости склада, технико-экономические показатели работы склада, эффективность использования складов. Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства	2
	2	<b>Оборудование складов и показатели работы склада</b> Основная характеристика поддонов. Основная характеристика стеллажей. Требования, применяемые к оборудованию. Классификация подъемно-транспортного оборудования. Техничко-экономические показатели работы складов.	2
	3	<b>Технология товародвижения на складе:</b> понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление. Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила и способы размещения. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации: понятие, назначение, преимущества и недостатки. Технология процессов комплектации товаров и отправки их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.	2
	<b>Практические работы</b>		<b>4</b>
	1	Расчет технико-экономических показателей работы склада	4
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>8</b>

	<p>Разработайте схему классификации складов и дайте их характеристику.</p> <p>Разработайте план-схему складского хозяйства.</p> <p>Разработайте план-схему складских помещений склада продовольственных (или непродовольственных) товаров (по заданию преподавателя).</p> <p>Сообщение «Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства»</p>			
<b>Подраздел 4. Розничная торговая сеть</b>				
<b>Тема 4.1.</b> Задачи и виды розничных торговых предприятий	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1	<p><b>Розничная торговля: понятие, назначение,</b> цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли.</p> <p>Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»).</p>	2	2
	2	<p><b>Классификация предприятий розничной торговли:</b> виды, типы, их идентифицирующие признаки. (ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий»).</p> <p>Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом. Современные форматы магазинов.</p> <p>Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов. Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика</p>	2	
	3	<p><b>Размещение розничных торговых предприятий:</b> принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Качественные показатели торговой сети</p>	2	
	4	<p><b>Технологические решения магазинов.</b></p> <p>Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические).</p> <p>Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.</p> <p>Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.</p>	2	

	<p>Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина. Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТ Р 51304-2009). Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.</p>		
	<b>Практические работы</b>	<b>2</b>	
	<b>1</b> Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	6	
	Сообщение: «Формирование товарных отделов и секций»- 2 Таблица: «Стимулирование покупок в магазинах».-2 Информация: «Основные типы магазинов за рубежом».-2		
<b>Тема 4.2 Услуги розничной торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	
	<b>1</b> <i>Услуги розничной торговли</i> : определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. («Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304-2009). Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.). Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009, ОСТ 28-002-2000)	2	
	<b>Практические работы</b>	<b>4</b>	
	<b>1</b> Разработка номенклатуры торговых услуг (перечень услуг) предприятия торговли. Разработка торговой политики организации розничной торговли.	4	
	<b>Самостоятельная работа</b>	6	

	1. Разработка схемы «Классификация предприятий розничной торговли». Установите место в этой классификации следующих предприятий розничной торговли: гипермаркет, супермаркет, магазин «Продукты» шаговой доступности с общей площадью 50 кв.м.; универмаг «Детский мир».			
	2. Составить схему структуры предприятия розничной торговли			
	3. Составить схему «Качественные показатели состояния торговой сети».			
<b>Тема 4.3.</b> Товароснабжение розничной торговой сети.	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	2	
	1	<b>Технология товароснабжения.</b> Задачи и принципы товароснабжения. Факторы, влияющие на товароснабжение. Требования к организации товароснабжения. Источники товароснабжения. Поставщики товаров в розничную торговую сеть. Формы и методы товароснабжения розничной торговой сети Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие.		2
	2	<b>Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству,</b> документальное оформление приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных товаров		
	<b>Практические работы</b>			<b>10</b>
	1	Составление заявок на завоз товара		2
	2	Составление технологической схемы приемки товаров в магазине		2
	3	Расчет товарных запасов в организации розничной торговли		2
	4	Разработка и анализ товарной политики предприятия (по выбору)		4
	<b>Самостоятельная работа</b>			8
	-Сообщение: «Посреднические операции и услуги. Выбор поставщиков.»-2 Сообщение:«Виды контрактов, цен, документация сделки.»-2 -Таблица: Требования к перевозке грузов автомобильным транспортом-2. Информация: «Закупки товаров на оптовых ярмарках и оптовых рынках»-2			
<b>Подраздел 5. Технология торговли</b>				
<b>Тема 5.1</b> Организация и технология торгового обслуживания	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	2	
	1	<b>Торговое обслуживание покупателей:</b> основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контроле-		2

		ров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.		
	2	<b>Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.</b> Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
	2	Консультирование потребителей по вопросам выбора товаров	2	
	<b>Самостоятельная работа</b> Составить схему «Показатели качества торгового обслуживания». Изучение требований к обслуживающему персоналу. Таблица «Технологии продажи товаров при разных формах обслуживания».		6	
<b>Тема 5.2 Правила торговли</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
		<b>Правила торговли:</b> нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах. Средства торговой информации: назначение, виды. Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера	2	

		<p>применения; регламентирование отношений между клиентом и комиссионером.</p> <p>Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит.</p> <p>Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно-правовая база.</p> <p>Специфика услуг рынков.</p>		
	2	<p><b>Контроль за выполнением правил торговли: виды</b> (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях</p>	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>4</b>	
	1	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.	2	
	2	Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей». Решение ситуаций, возникающих в процессе возврата и обмена товаров в магазине	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		8	
	<p>Конспект: Установление и изучение нормативной базы, структуры документов, устанавливающих требования к правилам торговли.</p> <p>Конспект: Выявление перечня нормативных документов, устанавливающих требования к информационному обеспечению торговой деятельности.</p> <p>Составление ценника на определенный товар, в соответствии с Правилами продажи отдельных товаров</p> <p>Конспект: «Виды ответственности, возникающие при нарушении обязательных требований к процессу продаж товаров».</p>			
Тема 5.3. Тара и тарные операции	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	2
	1	Функции и виды упаковки и тары. Требования, предъявляемые к упаковке и таре. Тарооборот	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	

		Изучение видов тары, составление схемы классификации тары	2	
		<b>Самостоятельная работа</b>	2	
		- Сообщение: Унификация и стандартизация тары и упаковки -		
<b>Тема 5.4.</b> Содержание торгово-технологического процесса в магазине	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	2
	1	Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия. Основные принципы организации ТТП.	2	
	2	Составные части торгово-технологического процесса магазина. Основные схемы технологических процессов	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
	Организация рабочего места продавца. Основные этапы процесса продажи товаров		2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
	Составление схем технологических процессов			
<b>Тема 5.5.</b> Основные элементы процесса продажи товаров	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	2
	1	Элементы процесса обслуживания покупателей. Виды дополнительных услуг.	2	
	2	Правила особых видов торговли.	2	
	3	Внемагазинные формы продажи товаров	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
	1	Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников.	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	
Составление таблицы «Внемагазинные формы продажи товаров и их особенности»				
<b>Тема 5.6.</b> Учет и отчетность в торговле	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	2
	1	Характеристика учета. Основные виды учета в торговле. Товарный отчет.	2	
	2	Инвентаризация	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>4</b>	
	1	Заполнение договора о материальной ответственности	2	
	2	Оформление инвентаризационной описи, подведение итогов инвентаризации	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	
- Составить алгоритм: Проведение инвентаризации -2				
<b>Тема 6. Основы мерчандайзинга</b>				

<b>Тема 6.1.</b> Сущность и значение мерчандайзинга	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	2	
	1 2	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 торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия. Мерчандайзинг как фактор содействия продажам.			
	<b>Практические работы</b>		-		
	<b>Самостоятельная работа</b>		2		
	Сообщение «Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятия».				
<b>Тема 6.2</b> Объекты и участники мерчандайзинговой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>6</b>		
	<b>1</b>	<i><b>Объекты мерчандайзинговой технологии:</b></i> 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. Сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчандайзинг Перераспределение функций в мерчандайзинговом процессе по сравнению с традиционными технологиями продажи товаров в розничной торговой сети	2		
	<b>2</b>	<i><b>Участники мерчандайзинговой деятельности:</b></i> понятие, виды. Роль и место производителей (владельцев марок), промежуточных звеньев, розничных торговцев, покупателей и посетителей розничных торговых предприятий в осуществлении мерчандайзинговой деятельности. Посетители торгового предприятия: понятие, их отличия от потребителей и приобретателей.	2		
	<b>3</b>	<i><b>Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга:</b></i> 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 научно-технического прогресса на	2		

		внедрение технологий мерчандайзинга.		
<b>Тема 6.2.</b> Поведение потребителя	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	2
	1	<b><i>Распределение ресурсов посетителя и социально-экономическое значение технологий мерчандайзинга.</i></b> Основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия и их влияние на формирование технологий мерчандайзинга. Экономический ресурс понятие и содержание. Экономический ресурс как основа покупательной способности, уверенности покупателя и материальная основа развития технологий мерчандайзинга. Ресурсы времени потребителей и их распределение. Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя.	2	
	2	<b><i>Психология познавательных процессов в изучении и управлении поведением посетителей торгового предприятия</i></b> Психология познавательных процессов как основа познавательного ресурса посетителя торгового предприятия. 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. 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	2	
	3	<b><i>Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга</i></b> 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 Айзена» 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	2	

		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.		
	<b>Практические работы</b>		<b>2</b>	
	<b>1</b>	Изучение поведения потребителей	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
	Таблица «Основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия Составьте схему факторов, влияющих на экономию времени потребителя.			
<b>Тема 6.3.</b> Распределение площади торгового зала и регулирование покупательских потоков	<b>Содержание</b>		<b>12</b>	
	<b>1</b>	<b><i>Значение рационального распределения торгового зала</i></b> и правильного размещения оборудования, товаров, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Основные факторы природной системы человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. Зоны торгового зала: холодная, горячая, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов их движения на основе технологий мерчандайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны»	2	
	<b>2</b>	<b><i>Анализ привлекательности и выбор оптимального варианта размещения отдела</i></b> Значение анализа привлекательности и места размещения отдела. Показатели анализа эффективности размещения отдела: коэффициент подхода к отделу; коэффициент покупки; коэффициент привлекательности. Выбор наиболее оптимального размещения отдела.	2	
	<b>3</b>	<b><i>Распределение торгового зала магазина на зоны адекватно поведению посетителя</i></b> 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	2	

		торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.		
<b>4</b>	<b><i>Установка оборудования и формирование характера движения посетителей</i></b> 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	
<b>5</b>	<b><i>Мерчандайзинговая классификация товаров и торговых предприятий</i></b> 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.		2	
<b>6</b>	<b><i>Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров</i></b> 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. Влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических и других свойств природной системы человека, на мерчандайзинговые подходы к выкладке. 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		2	
<b>Практические работы</b>			<b>4</b>	
<b>1</b>	Оформление информационного стенда, вывески магазина		2	

	2	Составление планограммы выкладки различных групп товаров на торговом оборудовании	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
	Составить схему маршрутов движения посетителей торгового зала супермаркета «Продукты»			
<b>Тема 6.4.</b> Методы продажи товаров	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	<b>Метод импульсивных покупок</b> Поведенческие составляющие метода импульсивных покупок. Классификация товаров на основе потребительского мотива. Формирование секций (отделов) адекватно поведению посетителя торгового зала. Размещение товаров адекватно потребителю мотиву и характеристикам состояний поведения при движении по торговому залу. 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.	2	
	2	<b>Продажа товаров по «Методу «ABC»</b> Сущность и особенности продажи товаров по «Методу ABC». Формирование групп товаров «А», «В», и «С» по общим признакам. Выделение потенциально «холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли выполняемой в мерчендайзинговом процессе.	2	
	3	<b>Комбинированные методы продажи</b> Сочетания «Метода импульсивных продаж» и «Метода ABC» на торговых предприятиях с универсальным ассортиментом. Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчендайзинга 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 мерчендайзинга в павильонах, мелкорозничной торговли.	2	
	<b>Практические работы</b>		<b>6</b>	
	1	Планировка торгового зала магазина в соответствии с методами продажи товаров	2	
2	Применение методов продажи товаров мерчендайзинга. Решение ситуационных задач.	4		

	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
	<p>Рассчитайте долю импульсивных покупок в конкретной ситуации: до размещения жевательной резинки около касс объем её продаж составлял ежедневно 500 штук, а после перемещения к кассам – 750 штук.</p> <p>Укажите, какие еще товары целесообразно разместить в прикассовой зоне. Ответ аргументируйте.</p>			
<b>Тема 6.5</b> Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия	<b>Содержание</b>		2	
	1	<b>Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия</b> в целом, работы товарного отдела, секции и иных подразделений, связанных с обслуживанием покупателей. Оценка влияния структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда.	2	
	<b>Практические работы</b>			
	<b>Самостоятельная работа</b> Проанализируйте влияние технологий мерчандайзинга на эффективность работы: торгового предприятия в целом; товарного отдела (секций).		4	
<b>Примерная тематика домашних заданий</b>				
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы по вопросам и заданиям преподавателя;</p> <p>Подготовка сообщений, докладов, презентаций, подготовка к их защите;</p> <p>Подготовка к тестированию;</p>				
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b>			<b>18</b>	
<p>Ознакомление с розничным торговым предприятием: вид и тип, идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.)</p> <p>Характеристика услуг, оказываемых розничным торговым предприятием, основных и дополнительных; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Оценка качества услуг розничной торговли.</p> <p>Характеристика вида торгового здания, его особенности. Оценка соответствия здания основным требованиям: архитектурным, технологическим, экономическим, санитарно-гигиеническим, эстетическим.</p>				

<p>Ознакомление с планировкой предприятия розничной торговли, основными функциональными группами помещений магазина, их расположением, взаимосвязью и соответствием требованиям организации торгово-технологического процесса.</p> <p>Характеристика планировки торгового зала магазина: вид, расположение зоны расчета, направление покупательского потока(схема планировки). Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.</p> <p>Характеристика торгово-технологического процесса в предприятии розничной торговли, его структура, содержание; операции, специфика в магазинах данного типа.</p> <p>Участие в приемке товаров по количеству и качеству, документальном оформлении приемки</p>				
<b>Раздел 3 . Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>98</b>		
<b>МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>80</b>		
<b>Подраздел 1. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>				
<b>Тема 1.1. Введение</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	2
	1	Задачи, цели дисциплины. Значение технологического оборудования и охраны труда. Общая характеристика и классификация оборудования.	2	
	2	Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненности и др.), комплексность автоматизации торгово-технологического процесса.	2	
	<b>Практические работы</b>		-	
	<b>Самостоятельная работа</b>		-	
<b>Тема 1.2. Немеханическое оборудование.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	2
	1	Назначение мебели для торговых предприятий. Классификация мебели для торговых предприятий. Требования к мебели для торговых организаций Типизация, унификация и стандартизация мебели для торговых предприятий. Мебель для торговых залов магазинов.	2	
	2	Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Новые перспективные	2	

		направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению. Оборудование для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.		
		<b>Практические работы</b>	<b>2</b>	
		1. Выбор мебели и определение потребности в ней предприятий торговли.		
		<b>Самостоятельная работа</b>	2	
		- Сообщение: «Анализ торговой мебели предприятия торговли.»		
		<b>Содержание</b>	<b>4</b>	
	1	<b>Торговый инвентарь:</b> понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю Назначение и классификация инвентаря.	2	2
	2	<b>Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря</b> для торговых организаций. Инвентарь для вскрытия тары. Инвентарь для оценки качества товаров. Инвентарь для подготовки товаров к продаже. Инвентарь для выкладки товаров. Инвентарь для отпуска и упаковки товаров покупателям. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь дня отбора товаров покупателями. Кассовый инвентарь. Инвентарь общий. Инвентарь вспомогательный	2	
		<b>Практические работы</b>	-	
		<b>Самостоятельная работа</b>	2	
		- Сообщение: «Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор»		
		<b>Содержание</b>	<b>4</b>	
Тема 1.4. Подъемно - транспортное оборудование.	1	<b>Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования.</b> Требования, предъявляемые к подъемно-транспортному оборудованию Грузоподъемные машины. Транспортирующие машины. Погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины и механизмы. Специальные машины. Правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.	2	2
	2	Расчет потребности в подъемно-транспортном оборудовании. Правила эксплуатации. Опасности и риски, возникающие при работе с оборудованием.	2	
		<b>Практические работы</b>	-	
			2	

	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
	- Составить инструкцию: Правила эксплуатации грузовых лифтов -2 - Расшифровка буквенно – цифрового обозначения подъемного транспортного оборудования.-2			
<b>Тема 1.5.</b> Холодильное оборудование.	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1	<b>Значение и классификация торгового холодильного оборудования</b> Назначение холодильного оборудования, способы получения холода. Классификация холодильного оборудования. Холодильные агрегаты, установки и машины.	2	2
	2	<b>Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика</b> по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Холодильное оборудование для торговых залов. Холодильное оборудование для складских и подсобных помещений. Специализированное холодильное оборудование. Кондиционирование воздуха. Правила эксплуатации холодильного оборудования и техника безопасности.	2	
	<b>Практические работы</b>		-	
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
	- Информация: Специализированное холодильное оборудование -2 - Расшифровка маркировки холодильного оборудования -2			
<b>Тема 1.6.</b> Торговые автоматы и полуавтоматы	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1	Классификация торговых автоматов. Структура торговых автоматов. Автоматы для продажи жидких товаров. Автоматы для продажи штучных товаров. Автоматы для комбинированной торговли. Эксплуатация торговых автоматов.	2	2
	<b>Практические работы</b>		-	
	<b>Самостоятельная работа</b>			
<b>Тема 1.7.</b> Тепловое оборудование.	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1	Основы тепловой обработки пищевых продуктов. Классификация тепловых аппаратов и их структура. Источники теплоты и теплоносители. Варочное тепловое оборудование. Жарочные тепловые аппараты. Эксплуатация теплового оборудования.	2	2
	<b>Практические работы</b>		-	

	Самостоятельная работа	2	
	Сообщение: Использование теплового оборудования в гипермаркетах. 2		
<b>Тема 1.8.</b> Автотранспорт для торговли.	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	2
	1 Классификация автотранспорта по назначению и конструкции. Автомашины – самопогрузчики. Холодильный транспорт.	2	
	<b>Практические работы</b>	-	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
	- Изучение требований нормативной документации к автотранспорту для торговли. -2		
<b>Тема 1.9.</b> Измельчительно-режущее оборудование	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	2
	1 Классификация измельчительно-режущего оборудования. Оборудование для измельчения твердых пищевых продуктов (размолочные машины). Оборудование для измельчения мягких пищевых продуктов. Миксеры и блендеры. Оборудование для нарезки пищевых продуктов. Эксплуатация измельчительно-режущего оборудования	2	
	<b>Практические работы</b>	-	
	<b>Самостоятельная работа</b>	-	
<b>Тема 1.10.</b> Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	2
	1 Процесс фасовки и упаковки в торговле. Материалы для тары и упаковки товаров. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Фасовка в стеклянную и металлическую тару, в алюминиевую фольгу и пергамент, в полимерную упаковку. Вакуум – упаковочное оборудование. Специальные виды тары и упаковки	2	
	<b>Практические работы</b>	-	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
	- Составить конспект по теме: «Вакуумная упаковка»		
	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	

<b>Тема 1.11.</b> Измерительное оборудование.	1	Измерения в торговле. Классификация весоизмерительных устройств. Требования, предъявляемые к весам. Механические весы. Электронные весы. Меры длины и объема. Эксплуатация.	2	2
	<b>Практические работы</b>		1	
		Приобретение умений эксплуатации весов.	1	
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	
		- Сообщение: «Работа поверительной комиссии»		
<b>Тема 1.12.</b> Оборудование для расчетов и защиты товаров.	<b>Содержание</b>		2	2
	1	Понятие о процессе расчета с покупателями и его техническом оснащении. Назначение и устройство основных функциональных узлов ККМ. Классификация контрольно-кассовых машин. Порядок регистрации ККМ. Размещение расчетных узлов на предприятиях торговли. Системы защиты товаров. Техника безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин.		
	<b>Практические работы</b>		1	
	1	Приобретение умений эксплуатации весов	1	
	<b>Самостоятельная работа</b>		4	
			- Сообщение: Электронная техника для торговли -2 - Сообщение: Системы защиты товаров. -2	
<b>Подраздел 2. Охрана труда</b>			<b>14</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Правовые и организационные основы охраны труда в торговле	<b>Содержание</b>		2	2
	1	Нормативно-правовая база охраны труда. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Система стандартов по технике безопасности.		
<b>Тема 2.2.</b> Организация охраны труда предприятий	<b>Содержание</b>		2	2
		Служба охраны труда в организации. Обязанности работодателя и работника в области охраны труда. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>			
		Сообщение: Ответственность за нарушения правил охраны труда на торговом предприятии.	2	
<b>Содержание</b>		2		

<b>Тема 2.3.</b> Производственный травматизм и профессиональные заболевания	<b>1</b>	Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи: понятие, классификация, расследование и учет. Первая помощь пострадавшим	2	2
<b>Тема 2.4.</b> Вредные производственные факторы	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	2
	<b>1</b>	Понятие, классификация и характеристика вредных производственных факторов. Способы и методы защиты от вредных производственных факторов. Отраслевые правила по охране труда по соблюдению условий труда в торговле.	2	
<b>Тема 2.5.</b> Техника безопасности.	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	2
	<b>1</b>	Понятие, назначение и регламентация техники безопасности. Требования ТБ при проектировании и содержании организаций. Требования ТБ к организации технологическим процессам, к организации рабочих мест. Техническая безопасность при эксплуатации торгового оборудования		
<b>Тема 2.6.</b> Обеспечение комфортных условий для трудовой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	2
	<b>1</b>	Микроклимат помещений. Производственное освещение. Психофизиологические основы безопасности труда. Эргономические основы безопасности труда.	2	
	<b>Практические работы</b>		-	
	<b>Самостоятельная работа</b>		2	
	- Подготовка сообщения «Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда».-2			
<b>Итого:</b>			<b>50</b>	
<b>Примерная тематика домашних заданий</b>				
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к лабораторно-практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Подготовка докладов ,презентаций по выбранным темам.</p>				
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> раны труда			<b>18</b>	
<p>Вводный инструктаж по технике безопасности труда и пожарной безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования).</p> <p>Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина.</p>				

<p>Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.).          Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования.          Владение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации.          Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Участие в составлении заявок на ремонт торгово-технологического оборудования (при возможности).          Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и конец дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.</p>		
<p><b>Производственная практика</b>  <b>Виды работ</b>          Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия          Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью          Характеристика торгового и технологического процесса на предприятии          Сервисное обслуживание</p>	<p><b>36</b></p>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

### ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 4.1 Материально-техническое обеспечение профессионального модуля

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Организация коммерческой деятельности и логистики»

Для проведения практических занятий используется:

- (методические указания) практических занятий;

Персональный компьютер.

#### 4.2 Учебно-методическое обеспечение

##### Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Инструкции по приемке товаров народного потребления по количеству и качеству.
3. Федеральный Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (13.07.2001, ред. от 29.12.2010).

##### Основная литература

*Боброва, О. С.* Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>

*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. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/533878>

*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. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532111>

##### Дополнительная литература

*Левкин, Г. Г.* Организация торговой деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532974>

*Каменева, С. Е.* Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520455>

##### Дополнительные источники:

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. -

М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. Режим доступа :

<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=450757>

2. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 2-е изд., перераб. и

доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 480 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1003603>

3. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : практикум / К.Я. Гайворонский. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М,

2018. — 104 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/915105>

4. Проспекты, каталоги, заводские инструкции на торговое оборудование и др.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров, заключенных на практике и проконтролированных на выполнение. Тесты
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	Оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач
Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)	Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Тесты.
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнением практических заданий. Тесты. Оценка правильности решения ситуационных задач.
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль за работой при прохождении практики. Тесты

Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	То же
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	Текущий контроль. Тесты Оценка правильности выполнения заданий
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие Рациональное перемещение материальных потоков.	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	Текущий контроль Оценка выполнения практических заданий
Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	Умения эксплуатации торгового-технологического оборудования	Текущий контроль за работой студентов на оборудовании