

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
«АСБЕСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ»**

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАПОУ СО

«Асбестовский политехникум»

В.А. Сулопаров

«28» 06 2020 г

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения – очная

Срок обучения 2 года 10 месяцев

Асбест
2020

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 года.

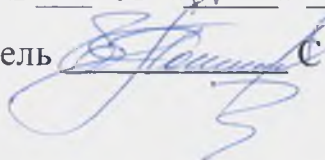
Организация-разработчик: ГАПОУ СО «Асбестовский политехникум»

Разработчик:

Попова С.Е., преподаватель высшей квалификационной категории, ГАПОУ СО «Асбестовский политехникум», г. Асбест

РАССМОТРЕНО

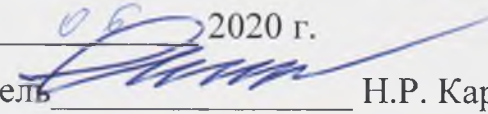
Цикловой комиссией профиля торговли, общественного питания и сферы услуг
протокол № 6 от «23» 06 2020 г.

Председатель  С.Е. Попова

СОГЛАСОВАНО

Методическим советом, протокол № 3

«25» 06 2020 г.

Председатель  Н.Р. Караваева

СОГЛАСОВАНО

Представитель работодателя

Акционерное общество
Центральный университет
наименование организации
О.А. Александрова
подпись расшифровка подписи

«26» 06 2020 г.



СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по ППССЗ 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" в части освоения основного вида профессиональной деятельности:

«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

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

иметь практический опыт:

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

- 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 соблюдением 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 проф. заболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – **552** часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **444** часа, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **296** часов;
- самостоятельной работы обучающегося – **148** часов;

учебной практики - **36** часов,

производственной практики – **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.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная,	Производственная (по модулю),
			Всего,	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,	в т.ч., курсовая работа (проект),	Всего,	в т.ч., курсовая работа (проект),		
				часов	часов		часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	164	110	52	-	54	-		
ПК 2	МДК 01.02 Организация торговли	84	56	36		28			
ПК 3	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	76	50	20		26			
ПК 4	МДК 01.04 СанПиН в торговле	60	40	20		20			
ПК 5	МДК 01.05 Мерчандайзинг	60	40	20		20			
	Учебная практика (по модулю), часов	36						36	
	Производственная практика (по модулю), часов	72							72
	Всего:	552	296	148	-	148	-	36	72

3.1. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ. 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		164/54/110 (58+52)	
Тема 1 Коммерческая деятельность как экономическая категория	Содержание	2	2
	1. Цели, задачи, принципы коммерческой деятельности.	0,5	
	2. Исторические предпосылки зарождения и развития коммерческой деятельности	0,5	
	3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	0,5	
	3. Коммерческие работники и требования к ним.	0,5	3
	Самостоятельная работа	6	
Тема 2 Коммерческая корреспонденция и деловая переписка.	1. Организационно-правовые формы торговых предприятий.		
	Содержание	2	2
	1. Коммерческая корреспонденция, виды. Оферта, содержание и правила оформления.	1	
	2. Претензия, содержание и правила оформления.	1	2
	Практическая работа №1.	2	
Тема 3 Роль информации в коммерческой деятельности.	1. Оформление оферты и претензии.		
	Содержание	2	2
	1. Понятие «коммерческая информация», Понятие «товарный знак»,	1	
	2. Оформление товарного знака. Охрана товарного знака.	1	
	Практическая работа №2.	2	
Тема 4 Договорные отношения и их роль в коммерческой работе.	1. Разработка товарного знака торгового предприятия.		
	Содержание	4	2
	1. Порядок ведения деловых переговоров. Протокол делового совещания.	1	
	2. Договор. Структура и содержание договора.	1	
	3. Порядок заключения договоров	2	
	Практическая работа №3	2	3
	1. Договорные отношения: порядок составления и заключения договоров		
	Самостоятельная работа	6	3
	1. Виды договоров, применяемые в торговой практике.		
Тема 5 Основные формы и методы расчетов, применяемые в коммерческой деятельности.	Содержание	2	2
	1. Основные формы и методы коммерческих расчетов.	1	
	2. Порядок открытия счетов в банке.	1	
	Самостоятельная работа	6	3
	1. Банковское обслуживание коммерческих организаций.		
	Контрольная работа №1	2	2
	1. Коммерческая информация и договорные отношения.		

Тема 6 Коммерческая деятельность предприятий розничной торговли.	Содержание		2	2
	1.	Оптовая торговля. Функции оптовой торговли. Виды оптовых торговых предприятий	1	
	2.	Оптовые ярмарки и рынки. Дополнительные услуги оптовых торговых предприятий.	1	
	Самостоятельная работа.		6	3
	1.	<i>Роль оптовых торговых предприятий в цепи товародвижения.</i>		
Тема 7 Коммерческая работа предприятий оптовой торговли.	Содержание		2	2
	1.	Розничная торговля. Структурные изменения в рознице.	1	
	2.	Форматизация розничной торговой сети. Классификация форматов.	1	
	Практическая работа № 3		2	3
	1.	Характеристика форматов торговых предприятий .		
	Контрольная работа №2		2	2
	1.	Розничные и оптовые торговые предприятия.		
Тема 8 Стратегическое развитие розничной торговой сети.	Содержание		2	2
	1.	Розничные торговые сети. Стратегии развития розничной торговой сети	1	
	2.	Франчайзинг как форма стратегического развития розничной торговой сети.	1	
	Контрольная работа № 3		2	3
	1.	Розничные торговые сети. Франчайзинг.		
Тема 9 Коммерческая работа по розничной продаже товаров.	Содержание		2	2
	1.	Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.	1	
	2.	Организация оказания торговых услуг потребителям.	1	
	Самостоятельная работа.		6	3
	1.	<i>Дополнительные розничные торговые услуги как средство стимулирования сбыта товаров.</i>		
Тема 10 Организация биржевой торговли.	Содержание		4	2
	1.	Сущность, роль и развитие биржевой торговли	1	
	2.	Создание товарной биржи и развитие биржевой торговли.	0,5	
	3.	Структура товарной биржи.	0,5	
	4.	Виды биржевых сделок.	1	
	5.	Торговля на аукционах, конкурсах, тендерах.	1	
	Контрольная работа №4		2	
	1.	Организация биржевой торговли.		3
Тема 11 Формирование ассортимента на предприятиях торговли.	Содержание		4	2
	1.	Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре.	1	
	2.	Порядок формирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях.	1	
	3.	Порядок формирования ассортимента розничного торгового предприятия.	1	
	4.	Расчет емкости рынка.	1	
	Практическая работа № 5		4	3
	1.	Составление товарного классификатора. Расчет емкости рынка.		
Тема 12 Жизненный цикл товара	Содержание		2	2
	1.	Жизненный цикл товара.	1	
	2.	Влияние жизненного цикла товара на ассортимент	1	

	Самостоятельная работа		8	3
	1.	Принципы влияния жизненного цикла товара на установление розничной торговой надбавки.		
	Содержание		8	2
	1.	ABC анализ как средство оптимизации ассортимента.	2	
	Практическая работа № 6		4	
	1.	Проведение ABC анализа.		
	2.	XYZ анализ, методика проведения, назначение.	2	
	Практическая работа № 7		4	3
	1.	Решение задач с применением XYZ анализа. Совмещение ABC и XYZ анализа.		
	3.	Понятие ассортиментная матрица. Роль Ассортиментной матрицы в торгово-технологическом процессе.	2	2
	4.	Наполнение ассортиментной матрицы. Управление ассортиментной матрицей.	2	
Тема 13 Система маркетинговых коммуникаций и ее роль в системе маркетинга.	Контрольная работа №5		2	2
	1	Жизненный цикл товара. Управление товарным портфелем торгового предприятия.		
	Содержание		4	2
	1.	Понятие системы маркетинговых коммуникаций.	1	
	2.	Реклама и публич рилейшинс. Стимулирование сбыта.	1	
	3.	Личные продажи и их виды и характеристика.	1	
	4.	Рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров.	1	
	Практическая работа №8		2	3
	1.	Разработка рекламы товаров.		
	Контрольная работа №6		2	3
	1.	Система маркетинговых коммуникаций.		
Тема 14 Применение основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.	Содержание		8	2
	1	Основные понятия статистики. Средняя арифметическая и ее свойства.	1	
	2	Относительные и абсолютные показатели вариации.	1	
	3	Применение показателей вариации в решении практических задач коммерческой деятельности.	1	
	4	Ряды динамики. Интервальный ряд динамики.	1	
	5.	Моментальные ряды динамики.	1	
	6.	Сезонные колебания	1	
	7.	Индивидуальные и общие индексы.	1	
	8	Средние индексы физического объема. Индекс цен.	1	
	Практическая работа №9		6	3
	1.	Решение задач коммерческой деятельности с применением статистических приемов и методов.		
	Контрольная работа № 7		2	2
	1.	Статистические приемы и методы в коммерческой деятельности.		
Тема 15 Экспортно-импортные операции в коммерческой	Содержание		2	2
	1	Организация экспортно-импортных операций.	1	

деятельности	2	Бартер, клиринг. Этапы организации внешнеторговых сделок.	1	
	Самостоятельная работа		8	3
	1	Правовое регулирование экспортно-импортных операций в РФ		
Тема 16 Организация таможенных операций.	Содержание		4	2
	1	Таможня и ее функции. Организация таможенного дела в РФ.	0,5	
	2	Руководство таможенным делом. Таможенные органы в РФ.	0,5	
	3	Таможенные платежи. Таможенные тарифы.	0,5	
	4	Понятие таможенного режима.	0,5	
	Контрольная работа №8		2	3
	1	Особенности организации таможенного дела в РФ		
	5	Порядок таможенного оформления и контроля груза.	0,5	2
	6	Декларирование товаров и транспортных средств.	0,5	
	Практическая работа №10		4	3
	1	Декларирование товаров и транспортных средств.		
	7	Временное хранение и таможенное оформление товаров.	0,5	2
	8	Таможенный контроль. Порядок проведения и прохождения таможенного контроля.	0,5	
	Контрольная работа №9		2	2
	1	Организация экспортно-импортных операций.		
Тема 17 Лизинг и лизинговые операции	Содержание		2	2
	1	Сущность лизинга. Формы, типы и виды лизинга.	1	
	2	Факторинг: понятие и сущность.	1	
	Контрольная работа № 10		2	
	1	Экономическая сущность лизинга и факторинга. Франчайзинг как механизм развития коммерческих структур.		
	Самостоятельная работа			3
	1	Развитие франчайзинга в РФ.	8	
	Итого		164/54/110 (58+52)	
МДК 01.02 Организация торговли			144/48/96(40+56)	
Тема 1 Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение на своем участке работы	Содержание		2	2
	1	Понятие товарных запасов. Роль товарных запасов в торгово-сбытовой деятельности предприятий		
	2	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента		
	3	Управление товарными запасами в розничных торговых предприятиях		
	Практическая работа №1		2	3
Рассчитать норматив товарных запасов по определенному товару				
Тема 2 Организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	Содержание		4	2
	1	Виды складских помещений и их краткая характеристика		
	2	Оборудование для хранения товаров на складе. Подъемно-транспортное оборудование, весоизмерительное и фасовочное оборудование		
	3	Порядок размещения товаров на хранение. Соблюдение принципов товарного соседства, температурного режима, вентиляции и влажности воздуха		

	Практическое занятие № 2		6	3
	Разработка схемы размещения товаров на складе с соблюдением товарного соседства и температурных режимов хранения.			
	Самостоятельная работа №1		6	
	Подготовить сообщение: « Правила размещения товаров на складе согласно товарному соседству»			
Тема 3 Приемка товаров по количеству	Содержание		2	2
	1	Организация и технология приемки товаров по количеству		
	2	Содержание инструкции приемки товаров по количеству		
	3	Документальное оформление приемки товара по количеству		3
	Практическое занятие № 3		4	
	Оформление документов, форм по приемке товаров по количеству Составить алгоритм приемки товаров			
	Самостоятельная работа №2		6	
Подготовить сообщение о содержании инструкции П-6 и П-7 по приемке товара				
Тема 4 Приемка товаров по качеству	Содержание		2	2
	1	Организация и технология приемки товаров по качеству		
	2	Документальное оформление приемки товара по качеству		
	Практическое занятие №4		2	3
	Оформление документов, форм по приемке товаров по количеству Составить алгоритм приемки товаров			
	Самостоятельная работа №3		4	3
	Подготовить сообщение на тему приемки по качеству определенной группы товаров .(на выбор)			
Тема 5 Правила подготовки товара к продаже, подготовка к продаже различных групп продовольственных товаров	Содержание		2	2
	1	Особенности подготовки рабочего места .		
	2	Специальные операции по подготовке к продаже различных групп продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных продуктов)		3
	Практическое занятие №5		2	
	1	Выбор правильных схем нарезки в зависимости от геометрической формы и вида товара следующих групп: мясных рыбных гастрономических Определение процента отхода при подготовке товара к продаже		
	2.	Оформление ценников.		
	Самостоятельная работа №4		2	
	Подготовить сообщение на тему : Подготовка товаров к продаже. (Группа товаров по выбору обучающегося)			
Тема 6 Размещение и выкладка различных групп продовольственных товаров.	Содержание		2	2
	1	Правила и принципы размещения и выкладки продовольственных товаров, приемы мерчандайзинга		
	Практическое занятие №6		2	

	Составление плана по размещению продовольственных товаров различных групп в торговом зале.			
		Самостоятельная работа №5	2	
	Подготовить презентацию на тему «Праздничный мерчандайзинг. (Группа товаров по выбору)»			
Тема 7 Подготовка к продаже и правила продажи различных групп непродовольственных товаров		Содержание	2	2
	1	Правила продажи сложной бытовой техники.		
	2	Правила продажи (парфюмерно косметических товаров, меховых изделий, драгоценных металлов и драгоценных камней)		3
		Практическая работа №7	2	
	1	Оформление гарантийных талонов.		
	2	Консультирование согласно выбранной группе товаров.		3
		Самостоятельная работа №6	2	
	Сообщение на тему: «Известные торговые марки бытовой техники и электроники»			
Тема 8 Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.		Содержание	4	2
	1.	Услуги оказываемые покупателям магазинами.		3
	2.	Внемагазинные формы продажи товаров.		
	3.	Виды и порядок использования магазинных карточек		
		Практическая работа №8	4	
	Разработка карты дополнительных услуг, оказываемых в магазине.			
		Самостоятельная работа №7	4	3
Тема 9 Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	Сообщение-исследование на тему: «Дополнительные торговые услуги в магазинах города Асбеста»			
		Содержание	4	2
	1.	Особенности хранения отдельных групп товаров		3
	2.	Технология хранения продовольственной группы товаров		
	3.	Технология и правила хранения непродовольственной группы товаров.		
		Практическая работа №9	6	
	1	Составить план-схему «Способы укладки товаров на хранение»		3
	2.	Составить таблицу температурного режима хранения товаров продовольственной и непродовольственной группы.		
Тема 10 Мерчандайзинг, основные понятия. Психологические аспекты совершения покупки.		Самостоятельная работа №8	4	
	Сообщение на тему: «Влияние хранения на изменение свойств отдельных видов товаров» (вид товара определяется совместно с преподавателем)			
		Содержание	2	2
	1	Определение мерчандайзинга	1	3
	2	Основа мерчандайзинга – поведение покупателей в магазине	1	
		Практическое занятие № 10		
	Общие закономерности совершения покупок		2	3
		Практическое занятие № 11		
	Психологические аспекты поведения покупателя в магазине		4	3
		Самостоятельная работа №9		3

	Стандарт мерчандайзинга	4	
Тема 11 Первый уровень трехуровневой концепции мерчандайзинга. Внешний вид магазина и территория вокруг него	Содержание	4	2
	1 Восприятие магазина целевой группой покупателей. Название, рекламный слоган и вывеска. Цветовые решения для оформления магазина	2	
	2 Входная зона и витрины магазина. Территория вокруг магазина. Парковка.	2	
	Практическое занятие № 12		
	Витрина магазина	4	
	Практическое занятие № 13		
	Использование территорий магазина	2	3
	Самостоятельная работа №10	6	
Тема 12 Второй уровень трехуровневой концепции мерчандайзинга. Торговый зал.	Сообщение: «Что эффективней, информация или реклама?»		
	Содержание	4	
	1 Планировка торгового зала	2	2
	2 Другие важные составляющие микромира магазина	2	
	Практическое занятие № 14	2	
	Торговый зал и подсобные помещения		
	Практическое занятие № 15	2	
	Кассовая зона. Размещение торгового оборудования		3
Тема 13 Третий уровень трехуровневой концепции мерчандайзинга. Выкладка товаров в торговом зале.	Самостоятельная работа №11	4	
	Сообщение: Особенности освещения продовольственных и непродовольственных товаров		
	Содержание	4	
	1 Общие правила выкладки. Виды выкладки. Оформление ценников	2	2
	2 Рекламно-информационная поддержка	2	
	Практическое занятие № 16	2	
	Размещение товаров на полках		
	Практическое занятие № 17	2	
Тема 14 Рекомендации для магазинов разной товарной специфики	Как правильно оформлять рекламные материалы		3
	Самостоятельная работа №12	4	
	Сообщение: Документы, регламентирующие порядок оформления ценников		
	Содержание	2	
	1 Продовольственные супермаркеты.		2
	2 Бытовая техника и электроника.		
	3 Товары для дома, подарки, сувениры. Одежда. Книги.		
	Практическое занятие № 18	2	
	Правила выкладки товара в продовольственном супермаркете		
	Практическое занятие № 19	2	
	Мероприятия по стимулированию продаж		3
	Практическое занятие № 20	2	
	Расположение товара в торговом зале		
Итого		144/48/96 (40+56)	
МДК 01.03 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА		76/26/50 (30+20)	

Тема 1 Торгово-технологическое оборудование магазинов	Содержание		4	
	1	Виды торгово-технологического оборудования.		2
	2	Требования, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию.		
	3	Классификация торгово-технологического оборудования.		
	4	Требования техники безопасности при эксплуатации торгово- технологического оборудования		
	Самостоятельная работа №1		6	3
Тема 2 Мебель для торговых залов магазинов	1	Реферат: Производители торгово-технологического оборудования в РФ.		
	Содержание		6	
	1	Виды мебели для торговых залов.		2
	2	Классификация торговой мебели.		3
	3	Требования, предъявляемые к торговой мебели.		
	Самостоятельная работа №2		4	
	1	Сообщение: Проектирование оборудования для торгового зала.		
	Практическое занятие №1		4	
Тема 3 Торговый инвентарь	1	Подбор торговой мебели для различных типов торговых предприятий. Расчет грузооборота торговой мебели.		
	Содержание		4	
	1	Виды и классификация торгового инвентаря		3
	2	Характеристика торгового инвентаря		3
	3	Санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к торговому инвентарю.		
	Практическая работа № 2		4	
	1	Подбор торгового инвентаря для торговых предприятий различного типа.		
	Самостоятельная работа № 3		4	
Тема 4 Торговое холодильное оборудование	1	Сообщение: Производство торгового инвентаря в РФ		
	Содержание		6	
	1	Классификация и виды торгово-холодильного оборудования		2
	2	Правила эксплуатации торгово-холодильного оборудования		3
	Практическое занятие №3		4	
	1	Расчет необходимого количества видов холодильного оборудования и его грузооборота.		
Тема 5 Торговое измерительное оборудование	Самостоятельная работа № 4		4	
	1	Сообщение: Производители торгового холодильного оборудования в РФ		
	Содержание		4	
	1	Классификация торгового измерительного оборудования		3
	2	Требования, предъявляемые к торговому измерительному оборудованию		3
	3	Правила эксплуатации торгового измерительного оборудования		
	Практическое занятие №4		4	
	1	Подбор необходимого торгово-измерительного оборудования для торгового предприятия.		
Тема 6 Контрольно-кассовое	Самостоятельная работа №5		4	
	1	Производство торгово-измерительного оборудования в РФ		
	Содержание		6	

оборудование	1	Типы контрольно-кассового оборудования		2
	2	Принцип действия контрольно-кассового оборудования		
	3	Технико-эксплуатационные характеристики контрольно-кассового оборудования.		
	Практическое занятие №5		4	3
	1	Определение технических характеристик контрольно-кассового оборудования		
	Самостоятельная работа №6		4	3
	Сообщение на тему «Применение современных способов расчета с помощью электронных касс»			
Итого			74	
МДК 01.04 СанПиНы В ТОРГОВЛЕ			60/20/40(20+20)	
Тема 1 Введение. Виды нормативных документов, определяющие, санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, планировке, санитарно-техническому состоянию торговых предприятий.	Содержание		2	2
	1	Виды нормативных документов, определяющие, санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, планировке, санитарно-техническому состоянию.		
	2	Условия труда.		3
	Самостоятельная работа		4	
	Мини-доклад по теме «Требования к планировке, размещению и устройству помещений организации торговли»			
Тема 2 Требования к размещению организации торговой деятельности: требования к планировке, размещению и устройству помещений организации	Содержание		6	2
	1	Общие понятия о санитарно-эпидемиологических требованиях к организациям торговли		
	2	Требования к размещению предприятия, вентиляции, канализации и водоснабжению.		3
	3	Требования к производственным и складским помещениям		
	Практическое занятие № 1		4	3
	Виды регулирования параметров микроклимата торгового предприятия.			
	Самостоятельная работа		4	
	Составить рекомендации «Требования к размещению водоснабжения и канализации в организациях торговли»			3
Тема 3 Требования к приемке и хранению пищевых продуктов	Содержание		4	2
	1	Общие понятия о сроках и правилах приемки пищевых продуктов, соблюдение температурного режима и сроков хранения пищевых продуктов		
	Практическое занятие № 2		4	3
	Установить сроки соответствия приемки скоропортящихся продуктов от местных и иногородних поставщиков, и сроки хранения до реализации			
	Самостоятельная работа		4	3
	Составить памятку по хранению и реализации пищевых продуктов. (товарная группа на выбор)			
Тема 4 Санитарный контроль за продажей товара	Содержание		6	2
	1	Общие понятия о соблюдении санитарных требованиях при продаже товара		
	Практическое занятие № 3		4	3
	Разработать памятку о соблюдении санитарных требований при продаже определенной группы товаров			
	Самостоятельная работа		4	3
	Написать анализ соблюдения санитарных требований при продаже товаров на примере магазина «Магнит»			

Тема 5 Требования санитарных правил к личной гигиене персонала организации.	Содержание			2
	1	Общие понятия о санитарно гигиенических требованиях к производственным помещениям и работникам торговли.	6	
	Практическое занятие № 4		4	3
	Дать информацию по маркировке пищевых товаров			
	Самостоятельная работа		6	3
Тема 6 Санитарные требования к реализации пищевых продуктов	Содержание		6	2
	1	Общие требования при продаже пищевых продуктов		3
	Практическое занятие № 5		4	
	Дать анализ продажи гастрономических товаров в магазине «Монетка»			3
	Самостоятельная работа		4	
		Сообщение на тему: «Требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов»		
Итого			60/20/40(20+20)	
Учебная практика			36	
Производственная практика			72	
<i>Итого по модулю обязательной аудиторной нагрузки</i>			296	
<i>Самостоятельной работы</i>			148	
<i>Учебной практики</i>			36	
<i>Производственной практики</i>			72	
Всего			552	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики; лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места для обучающихся
- рабочее место преподавателя
- шкафы и стеллажи для хранения учебно-методических материалов
- комплект учебно-методических материалов по дисциплине «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»
- раздаточный материал

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: - Демонстрационная мебель, витрины

- Современное торговое оборудование:

- а) измерительное,
- б) механическое,
- в) технологическое,
- г) контрольно-кассовое оборудование различных видов (автономные, пассивные, системные, активные системные (компьютеризированные кассовые машины – POS терминалы), фискальные регистраторы)
- Рабочее место педагога
- Рабочее место обучающегося
- ПК
- Комплект лицензионного программного обеспечения
- Теле-видео-аппаратура

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Буданова О.Г. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 192 с.
2. Бунеева Р.И Коммерция. – М.: «Феникс», 200. – 365 с.
3. Агафонова М.Н. Оптовая и розничная торговля – М. Бератор- Пресс, 2009
4. Бланк И.А. Управление торговыми предприятиями.- М. Тандем 2005
5. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. -М.: Издательский центр «Академия», 2008
6. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности – М.: Маркетинг, 2009.
7. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юрист , 2008.

Дополнительные источники:

1. Электронное учебное пособие для руководителей и специалистов предприятия малого бизнеса
2. Л.Ф. Сухова. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия
3. <http://www.allmedia.ru>
4. <http://prprenimatel.ru>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очно-заочной (вечерней) форме получения образования составляет 16 академических часов в неделю.

Консультации для обучающихся очной формы получения образования предусматриваются образовательным учреждением в объеме 100 часов на учебную группу на каждый учебный год, в том числе в период реализации среднего (полного) общего образования для лиц, обучающихся на базе основного общего образования. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

Практика является обязательным разделом ОПОП. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ОПОП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) проводятся образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Производственная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы по ППССЗ должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

**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
ПК 1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	– устанавливать контакты с деловыми партнерами, – заключать договора и к – контролировать выполнение договоров предъявлять претензии и санкции по результатам выполнения договоров	Наблюдение, выполнение практических заданий, выполнение практических работ. Экспертная оценка.
ПК 2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	– управлять товарными запасами – управлять товарными потоками, – организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Наблюдение, выполнение практических заданий, выполнение практических работ. Экспертная оценка.
ПК 3. Принимать товары по количеству и качеству.	принимать товары по количеству и качеству	Наблюдение, выполнение практических заданий, выполнение практических работ. Экспертная оценка.
ПК 4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	– идентифицировать вид торговли – класс торговли тип организаций розничной и оптовой торговли.	Проверка выполнения практического задания. Экспертная оценка.
ПК 5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	– оказывать основные услуги оптовой и розничной торговли. – дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ПК 6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	– участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Наблюдение за выполнением практического задания. Экспертная оценка действий обучающихся.
ПК 7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	– применять в коммерческой деятельности методы менеджмента, – применять в коммерческой деятельности средства менеджмента – применять в коммерческой деятельности приемы менеджмента, – применять в управлении приемы делового и управленческого	Проверка выполнения практических заданий. Экспертная оценка эффективности применения методов и средств менеджмента.

	общения.	
ПК 8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	– использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, – определять статистические величины, – определять показатели вариации и индексы при решении коммерческих задач	Выполнение практического задания. Соответствие результатов статистического анализа эталону
ПК 9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	– применять приемы закупочной логистики – применять методы закупочной логистики – рассчитывать рациональные величины материальных потоков	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ПК 10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	– выбирать оптимальные режимы использования торгово-технологического оборудования	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик

ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- демонстрирует знания действующего законодательства, требования нормативно – правовых документов, а также требования стандартов и иных нормативных документов.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ.