

**бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Омской области «Москаленский профессиональный техникум»**

Рассмотрено
на заседании ПЦК
Протокол № _____
от «___» _____ 2021 г.

Согласовано:

Утверждаю:
Зам. директора БПОУ МПТ

«___» _____ 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

р.п. Москаленки 2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Приказом Министерства образования и науки от 15.05.2014 N 539.

Организация–разработчик: бюджетное профессиональное образовательное учреждение Омской области «Москаленский профессиональный техникум»

Разработчики:

1. Бегляков Вадим Николаевич – зам.директора
2. Елесина Екатерина Борисовна – председатель ПЦК
3. Грибкова Анастасия Сергеевна – мастер производственного обучения
4. Руководитель ИП «Суслова Ирина Владимировна» – Суслова Ирина Владимировна

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	26

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО: **38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовая подготовка)** 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

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 соблюдения правил охраны труда;

уметь:

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

знать:

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля

всего – 378 часов,

в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 270 часов, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 180 часов;

в том числе практических занятий – 92 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 90 часов;
учебной практики – 72 часов;
производственной практики – 36 часов.

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, личностными результатами:

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.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Планируемые личностные результаты в ходе реализации образовательной программы (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации образовательной программы
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	ЛР 3
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	ЛР 4
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	ЛР 5
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	ЛР 6
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	ЛР 8
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	ЛР 11
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13

Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику	ЛР 17
Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.	ЛР 18
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики, перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	ЛР 19
Проявляющий эмпатию, выражающий активную гражданскую позицию, участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций, а также некоммерческих организаций, заинтересованных в развитии гражданского общества и оказывающих поддержку нуждающимся	ЛР 21

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля (ПМ)	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарных курсов (МДК)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Курсовая работа, часов	Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов		Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 4, 6, 7	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности	96	64	40		32			
ПК 1-3, 5, 9	Раздел 2. Реализация этапов коммерческой деятельности	84	56	26	20	28			
ПК 8, 10	Раздел 3. Эксплуатация торгового оборудования	90	60	26		30			
ПК 1 – 10	Учебная практика	72						72	
	Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	Всего:	378	180	92	20	90		72	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов ПМ, МДК и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа		Объем часов	Коды формируемых личностных результатов	Уровень освоения
1	2		3	4	5
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности			96		
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности			96		
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание		26		
	1	Понятие коммерческой деятельности Цели, задачи, принципы, методы и формы коммерческой деятельности.	2	ЛР 13, 15,17-19	1
	2	Виды, формы и способы торговли Виды торговли: оптовая, розничная торговля. Формы торговли: торговля в стационарных торговых объектах, в нестационарных торговых объектах (ярмарки, выставки, разносная, развозная, дистанционный способ, торговые автоматы). Способы торговли: торговля с использованием торговых объектов, без использования торговых объектов.	2	ЛР 13, 15,17-19	1
	3	Этапы коммерческой деятельности Сбор и анализ информации о конъюнктуре рынка, определение потребности в товарах, выбор поставщиков товаров, установление хозяйственных связей с поставщиками, коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров, коммерческая деятельность по розничной продаже товаров, формирование ассортимента товаров, управление товарными запасами, рекламно-информационная деятельность предприятия, оказание торговых услуг.	2	ЛР 13, 15,17-19	1
	4	Объекты и субъекты коммерческой деятельности	2	ЛР 1-4,	2

		Характеристика и классификация основных объектов коммерческой деятельности: товар, услуга. Характеристика и классификация основных субъектов коммерческой деятельности: торговые предприятия, организации, индивидуальные предприниматели.		13,15, 17-19	
	5	Инфраструктура оптовой и розничной торговли Крупные оптовые структуры федерального масштаба; оптовые предприятия регионального масштаба. Магазины, павильоны, киоски, палатки, передвижные средства развозной и разносной торговли.	2	ЛР 13, 15,17-19	1
	6	Виды и типы магазинов Универсальные, специализированные продовольственные, специализированные непродовольственные, магазины прочей товарной специализации, неспециализированные продовольственные, неспециализированные непродовольственные.	2	ЛР 13, 15,17-19	2
	7	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности Хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия.	2	ЛР 3,13, 15,17-19	2
	Практические занятия		12		
	1	Идентификация торговых предприятий по классификационным признакам.	4	ЛР 13, 15,17-19	2
	2	Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий.	4	ЛР 13, 15,17-19	2
	3	Сравнение предприятий малого и среднего бизнеса в сфере торговли.	4	ЛР 13, 15,17-19	2
Тема 1.2. Государственно е регулирование коммерческой деятельности	Содержание		22		
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности Понятие, назначение, механизм государственного регулирования. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение взаимовыгодности и безопасности сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности; федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	2	ЛР 1-3, 5-7,13, 17	1
	2	Государственный контроль за деятельностью коммерческого предприятия Значение, виды контроля за деятельностью коммерческого предприятия, контролирующие органы, их полномочия. Ответственность за нарушения в законодательства в сфере торговли.	2	ЛР 1-3, 5-7,13, 17	2
	3	Коммерческая тайна и риск Понятие, порядок отнесения информации к коммерческой тайне. Мероприятия по защите коммерческой тайны. Понятие и виды риска, способы определения степени риска. Методы снижения риска. Страхование коммерческих операций.	2	ЛР 3,7, 13, 17	1

	Практические занятия		16		
	1	Изучение ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».	4	ЛР 1-4,7,8,13,15	2
	2	Изучение ФЗ «О защите прав потребителей».	4	ЛР 1-4,7,8,13,15	2
	3	Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», ФЗ «О техническом регулировании».	4	ЛР 1-4,7,8,13,15	2
	4	Изучение ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».	4	ЛР 1-4,7,8,13,15	2
Тема 1.3. Коммерческие службы торговых организаций	Содержание		16		
	1	Организация работы коммерческих служб Цели, задачи, функции, структура коммерческой службы. Структурные подразделения коммерческих служб торговых предприятий. Должностные обязанности работников коммерческой службы.	2	ЛР 13, 15,19	1
	2	Деловой этикет специалиста коммерции Этические правила и нормы специалиста коммерции. Этические принципы предпринимательства.	2	ЛР 1-4, 6-8,11, 13, 15, 18,21	2
	Практические занятия		12		
	1	Разработка должностной инструкции: коммерческого директора, начальника отдела закупки, начальника отдела сбыта, менеджера по продажам, торгового агента, агента коммерческого.	4	ЛР 1-4, 7,8,13, 15,19	2
	2	Разработка организационной структуры коммерческой фирмы.	4	ЛР 13, 15,19	2
	3	Анализ соблюдения этических правил и норм специалиста коммерции (решение ситуационных задач).	3	ЛР 1-4, 6-8,11, 13, 15, 18,21	2
	4	Контрольная работа № 1 по МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.	1	ЛР 13,19	2
	Экзамен				3
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ.01 Систематическая проработка конспектов занятий, учебно-методической литературы. Выполнение домашних заданий. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите.			32	ЛР 1-5,7 -8,11,13, 15	3
Примерная тематика домашних заданий					

1. Подготовка докладов и мультимедийных презентаций к ним по темам: «История развития коммерции в России»; «Состояние и перспективы развития торговли в условиях рынка»; «Развитие и совершенствование нормативно-правового обеспечения торговли»; «Организация работы коммерческих служб»; «Лицензирование отдельных видов деятельности»; «Культура предпринимательства»; «Деловой этикет специалиста коммерции». 2. Составление таблицы «Этапы и операции коммерческой деятельности». 3. Составление схемы по теме «Составные элементы коммерческой деятельности». 4. Составление кроссвордов по темам: «Объекты коммерческой деятельности»; «Субъекты коммерческой деятельности»; «Инфраструктура торговли». 5. Составление таблицы «Виды торговых посредников». 6. Составление таблицы «Федеральные Законы, регулирующие торговую деятельность».				
Раздел 2. Реализация этапов коммерческой деятельности		84		
МДК 01.02. Организация торговли		84		
Тема 2.1. Установление коммерческих связей	Содержание	10		
	1 Процесс товародвижения Понятие товародвижения. Факторы процесса товародвижения. Формы товародвижения. Этапы товародвижения.	2	ЛР 13, 15,19	1
	2 Договоры в коммерческой деятельности Классификация договоров и их характеристика. Условия договора. Установление договорных отношений Порядок заключения и расторжения договоров с учетом правил делового общения. Контроль за исполнением условий договора: ответственность за нарушение обязательств по договору, оформление претензий. Способы обеспечения исполнения обязательств по договору.	2	ЛР 1-4, 7-8,13, 15,17,19	1
	3 Формы сотрудничества в коммерческой деятельности Лизинг: понятие, характеристика, формы. Факторинг: понятие, характеристика, виды. Франчайзинг: понятие, характеристика. Бартер: понятие, характеристика.	2	ЛР 1-4, 7-8,13, 15,17,19	1
	Практические занятия	4		
	1 Разработка проекта договора поставки и его заключение.	2	ЛР 1-4, 7-8,13,	2

				15,17,19	
	2	Составление претензии за неисполнение обязательств по договору.	2	ЛР 1-4, 7-8,13, 15,17,19	2
Тема 2.2. Организация коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли	Содержание		18		
	1	Сущность и содержание оптовой торговли. Склады как основное звено оптовой торговли Понятие оптовой торговли, ее функции. Функции товарных складов и их классификация. Виды складских помещений и их планировка. Содержание и принципы организации складских операций. Складской технологический процесс: операции складского технологического процесса (поступление товаров на склад, хранение товаров на складе, отпуск товаров со склада).	2	ЛР 13, 15,19	1
	2	Технология операций по поступлению товаров на склад Общие правила приемки товаров в приемочной экспедиции и на участке приемки. Виды и содержание регламентирующих и сопроводительных документов при приемке товара. Приемка товаров по количеству и качеству.	2	ЛР 13, 15,19	1
	3	Технология хранения товаров на складе Требования к размещению товаров на хранение: соблюдение противопожарных правил, правил техники безопасности, санитарно-эпидемиологических норм и правил. Создание условий для эффективного хранения товаров. Способы хранения товаров на складе. Способы укладки товаров на хранение: прямой, перекрестный, обратный.	2	ЛР 13, 15,19	1
	4	Организация и технология отпуска товаров со склада Отборка товаров с мест хранения. Методы отборки товаров: индивидуальный и комплексный. Комплектование и упаковка отобранных товаров. Оформление документов и передача подготовленных товаров в экспедицию. Погрузка товаров и их отправка.	2	ЛР 13, 15,19	1
	5	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий Факторы, влияющие на процесс товароснабжения. Формы и принципы товароснабжения. Методы доставки товаров. Основные методы логистических закупок: оптовые партии, регулярные закупки мелкими партиями, закупки товаров по мере необходимости, закупка товара с немедленной сдачей.	2	ЛР 13, 15,19	1
	Практические занятия		8		
	1	Документальное оформление операций складского технологического процесса.	4	ЛР 3,13, 19	2
	2	Решение ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству.	2	ЛР 3,13, 19	2
	3	Определение оптимального вида транспорта для поставки товаров. Определение места размещения распределительного склада с целью сокращения издержек.	2	ЛР 13, 19	2

Тема 2.3. Организация коммерческой деятельности на предприятиях розничной торговли	Содержание		18		
	1	Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии Основные этапы торгово-технологического процесса: приемка товаров по количеству и качеству, хранение товаров, подготовка товаров к продаже, продажа товаров.	2	ЛР 13, 15,19	1
	2	Приемка товаров в розничном торговом предприятии Особенности приемки товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Виды и содержание регламентирующих и сопроводительных документов при приемке товаров.	2	ЛР 13, 15,19	2
	3	Технология хранения товаров в магазине Требования к размещению товаров на хранение в торговом зале розничного торгового предприятия. Особенности хранения отдельных групп товаров: срок годности, срок хранения, срок реализации и режимы хранения. Товарные потери в магазине: причины возникновения, документальное оформление, работа по снижению товарных потерь.	2	ЛР 13, 15,19	2
	4	Технология предварительной подготовки товаров к продаже Операции по подготовке товаров к продаже: проверка соответствия цен, распаковка, сортировка, облагораживание, фасовка, оформление и прикрепление ярлыков цен. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров. Принципы и правила размещения и выкладки товаров в торговом зале.	2	ЛР 13, 15,19	2
	5	Технология продажи товаров и технология обслуживания покупателей Формы торгового обслуживания. Формы продажи товаров. Методы продажи: самообслуживание, индивидуальный, по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам. Правила продажи отдельных видов продовольственных товаров. Правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров. Элементы процесса продажи товаров. Качество торгового обслуживания: культура обслуживания, скорость обслуживания. Компоненты культуры обслуживания. Управление качеством торгового обслуживания: разработка, применение и контроль за исполнением стандартов обслуживания.	2	ЛР 1-4,6 -8,13, 15,17,19, 21	2
	Практические занятия		8		
	1	Оформление документации при приемке товаров в розничном торговом предприятии.	4	ЛР 3,13, 19	2
	2	Разработка алгоритма подготовки к продаже отдельных групп товаров.	2	ЛР 11, 13, 19	2
	3	Применение нормативно-правовых документов при продаже товаров (решение ситуационных задач).	2	ЛР 1-4,6 -8,13, 15,17,19, 21	2

Тема 2.4. Управление товарными запасами и потоками	Содержание		6		
	1	Процесс управления товарными запасами и товарными потоками Понятие и виды товарных запасов в зависимости от назначения: запасы текущего хранения, сезонного хранения, досрочного завоза. Виды товарных запасов в торговом зале магазина: резервный, рабочий, выставочный. Работа по управлению товарными запасами: нормирование, оперативный учет, контроль за их состоянием. Принципы управления товарными потоками: достижение максимальной прямооточности внутримагазинного перемещения товаров, обеспечение минимального объема грузооборота, недопущение пересечения товарных и покупательских потоков, применение средств механизации на основе пакетирования грузов и широкое использование тары-оборудования. Управление товарными потоками на основе технологических карт.	2	ЛР 13, 15,19	1
	Практические занятия		4		
	1	Анализ товарных запасов в торговом предприятии.	4	ЛР 13, 15,19	2
Тема 2.5. Оказание торговых услуг	Содержание		3		
	1	Услуги оптовой торговли Классификация услуг оптовой торговли, их характеристика и особенности предоставления. Услуги розничной торговли Классификация услуг розничной торговли, их характеристика и особенности предоставления. Добровольная сертификация услуг Понятие. Этапы процедуры, особенности. Требуемая документация.	1	ЛР 3-4,6 -8,11,13, 21	1
	Практические занятия		2		
	1	Составление перечня дополнительных услуг с учетом возможностей торгового предприятия.	1	ЛР 13, 15,19	2
	2	Контрольная работа № 2 по МДК 01.02. Организация торговли.	1	ЛР 13,19	2
	Дифференцированный зачет		1		3
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ.01 Систематическая проработка конспектов занятий, учебно-методической литературы. Выполнение домашних заданий. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите. Выполнение курсовой работы.			28	ЛР 1-3,5, 11,13,15, 19	3
Примерная тематика домашних заданий 1. Подготовка докладов по темам: «Состояние и перспективы развития оптовой торговли», «Состояние и перспективы развития розничной торговли», «Особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли», «Особенности коммерческой работы на предприятиях оптовой торговли», «Инновации в коммерции», «Организация хозяйственных связей					

в коммерческой деятельности», «Показатели эффективности управления товарными запасами», «Требования, предъявляемые к услугам оптовой и розничной торговли». 2. Составление таблицы по теме: «Классификация товарных складов». 3. Составление кластера по теме «Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии». 4. Составление схемы по теме «Складской технологический процесс». 5. Написание эссе по теме «Торговля будущего». 6. Составление кроссворда по теме «Организация коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли». 7. Написание опорного конспекта на тему «Классификация и характеристика основных видов тары. Роль тары в рациональной организации торговых и технологических процессов».			
Курсовая работа	20		3
Примерная тематика курсовых работ 1. Организация коммерческих связей. 2. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия. 3. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции. 4. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия розничной торговли. 5. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле. 6. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли. 7. Использование мерчандайзинга на предприятиях розничной торговли. 8. Организация системы товароснабжения розничного торгового предприятия. 9. Организация и развитие электронной торговли в России. 10. Формирование товарных категорий. 11. Категорийный менеджмент: управление бизнес-единицами. 12. Состояние и перспективы развития торговли в условиях рынка. 13. Организация договорных отношений на предприятиях розничной торговли. 14. Государственное регулирование торговой деятельности. 15. Защита прав потребителей как метод государственного регулирования коммерческой деятельности. 16. Организация коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли. 17. Организация коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. 18. Организация работы коммерческих служб. 19. Деловой этикет специалиста коммерции. 20. Организация и технология хранения товаров. 21. Управление товарными запасами в торговом предприятии. 22. Технология размещения и выкладки товаров в торговом зале.		ЛР 13, 15,17-19	

23. Организация и технология приемки товаров по количеству на предприятии розничной торговли.				
24. Организация и технология приемки товаров по качеству на предприятии розничной торговли.				
25. Организация и технология хранения товаров (на примере конкретной группы товаров).				
Раздел 3. Эксплуатация торгово- технологическог о оборудования			90	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			90	
Тема 3.1. Обеспечение предприятий торгово- технологическим оборудованием	Содержание		2	
	1	Роль торгово-технологического оборудования на предприятиях оптовой и розничной торговли Влияние научно-технического прогресса на развитие торговли. Значение торгового оборудования для предприятий оптовой и розничной торговли.	2	ЛР 4-5, 13, 15
Тема 3.2. Эксплуатация торгово- технологическог о оборудования	Содержание		48	
	1	Немеханическое торговое оборудование Назначение, классификация. Требования, предъявляемые к немеханическому торговому оборудованию. Характеристика немеханического торгового оборудования.	2	ЛР 4,15, 18
	2	Холодильное оборудование Значение, классификация, маркировка. Требования, предъявляемые к холодильному оборудованию. Характеристика холодильного оборудования. Модели холодильного оборудования. Правила обращения с замороженными продуктами в магазине. Безопасные приемы труда при работе с холодильным оборудованием.	2	ЛР 4,15, 18
	3	Тепловое оборудование Значение, классификация. Требования, предъявляемые к тепловому оборудованию. Характеристика теплового оборудования. Безопасные приемы труда при работе с тепловым оборудованием.	2	ЛР 4,15, 18
	4	Весомизмерительное оборудование	2	ЛР 4,15, 1

		Значение, классификация, маркировка. Требования, предъявляемые к весоизмерительному оборудованию. Характеристика электронных весов различных типов: устройство, правила эксплуатации. Безопасные приемы труда при работе с весоизмерительным оборудованием.		18	
	5	Подъемно-транспортное оборудование Значение, классификация, назначение. Безопасные приемы труда при работе с подъемно-транспортным оборудованием.	2	ЛР 4,15, 18	1
	6	Режущее и фасовочно-упаковочное оборудование Значение, классификация, назначение. Безопасные приемы труда при работе с режущим и фасовочно-упаковочным оборудованием.	2	ЛР 4,15, 18	1
	7	Оборудование для приготовления и продажи напитков. Торговые автоматы Значение, классификация, назначение. Безопасные приемы труда при работе с оборудованием для приготовления и продажи напитков. Безопасные приемы труда при работе с торговыми автоматами.	2	ЛР 4,15, 18	1
	8	Маркировочное, этикетировочное и противокражное оборудование Значение, классификация. Характеристика маркировочного и этикетировочного оборудования: назначение и правила эксплуатации. Системы защиты товаров в торговых организациях: значение, классификация, назначение.	2	ЛР 4,15, 18	1
	9	Общие сведения о контрольно-кассовой технике Документы, регламентирующие применение контрольно-кассовой техники (ККТ). Значение, классификация ККТ: автономные, пассивно-системные, активные системные, фискальные регистраторы.	2	ЛР 4,15, 18	1
	10	Общие сведения о контрольно-кассовой технике Функции ККТ. Сфера применения контрольно-кассовой техники. Требования к ККТ, порядок и условия ее регистрации и применения. Контроль применения контрольно-кассовой техники.	2	ЛР 4,15, 18	1
	11	Типовые правила эксплуатации контрольно – кассовых машин Порядок подготовки кассовых машин к работе (режим «начало смены»). Безопасные приемы при работе на ККТ. Процесс расчета с покупателями в режиме «касса». Последовательность действий контролера-кассира при расчете с покупателями. Порядок проведения заключительных операций на контрольно-кассовой технике в режиме «заккрытие». Порядок организации технического обслуживания контрольно-кассовой техники.	2	ЛР 4,15, 18	1
	12	Расчет с покупателями Способы денежных расчетов с покупателями: наличный и безналичный посредством пластиковых карт. Преимущества безналичного расчета по пластиковым картам для предприятий розничной торговли и клиента-владельца карты.	2	ЛР 15,18	1

	13	Расчет с покупателями Правила эксплуатации электронных терминалов с применением пластиковых карт. Машины для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, сканеры для штрих-кодов.	2	ЛР 15,18	1
	Практические занятия		22		
	1	Классификация торгово-технологического оборудования.	4	ЛР 4,15, 18	2
	2	Маркировка торгово-технологического оборудования. Выполнение интерактивных упражнений.	2	ЛР 15,18	2
	3	Анализ применения торгово-технологического оборудования на предприятиях розничной торговли.	4	ЛР 15, 18	2
	4	Сравнение весоизмерительного оборудования.	2	ЛР 15,18	2
	5	Решение ситуаций, касающихся работы кассира.	2	ЛР 2-4,7, 13,15	2
	6	Изучение нормативно-правовых документов при применении и эксплуатации ККТ.	4	ЛР 3,13, 15	2
Тема 3.3. Организация охраны труда в торговом предприятии	7	Правила эксплуатации ККТ.	4	ЛР 13,15	2
	Содержание		10		
	1	Основные положения законодательства по охране труда Законодательные и нормативные акты по охране труда. Рабочее время и время отдыха. Организация работы по охране труда. Надзор и контроль по охране труда.	2	ЛР 1-4, 15	1
	2	Производственный травматизм, профессиональные заболевания на предприятии Причины возникновения производственного травматизма и профессиональных заболеваний, способы предупреждения их возникновения. Расследование и учет несчастных случаев на предприятии. Организация обучения работающих безопасности труда. Виды инструктажей на предприятии. Оказание первой помощи пострадавшим.	2	ЛР 2-3, 13	2
	3	Условия труда и производственная санитария на предприятии Вредные и опасные производственные факторы: виды, характеристика. Гигиенические критерии оценки условий труда. Микроклимат помещений. Организация пожарной безопасности. Порядок хранения и использования средств коллективной и индивидуальной защиты.	2	ЛР 2-3, 13	2
	Практические занятия		4		
	1	Изучение типовых инструкций по охране труда.	2	ЛР 1-4, 15	2
	2	Разработка и оформление плакатов по пожарной безопасности и первой помощи.	2	ЛР 2-3, 13	2
Экзамен					3

Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ.01 Систематическая проработка конспектов занятий, учебно-методической литературы. Выполнение домашних заданий. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите.	30	ЛР 1-3, 13,15	3
Примерная тематика домашних заданий 1. Составление схемы «Основные направления научно-технического прогресса в области технического оснащения торговых организаций». 2. Составление таблиц «Классификация торговой мебели» и «Классификация торгового инвентаря». 3. Определение видов весоизмерительного оборудования на торговом предприятии в соответствии с признаками классификации. 4. Определение видов холодильного оборудования на торговом предприятии в соответствии с признаками классификации. 5. Составление таблицы «Виды ручных огнетушителей». 6. Подготовка докладов по темам: «Обеспечение комфортных климатических условий в рабочей зоне торгового зала», «Обеспечение комфортных условий в рабочей зоне складского помещения», «Опасные зоны торгового оборудования». 7. Подготовка докладов и мультимедийных презентаций к ним по темам: «Современное торгово-технологическое оборудование», «Новый порядок применения ККТ», «Правила эксплуатации и безопасных условий труда при погрузочно-разгрузочных работах», «Современные средства пожаротушения и пожарной сигнализации»			
Учебная практика / Виды работ: 1. Оформление договоров, товаросопроводительных документов и др. документации. 2. Управление товарными запасами. 3. Осуществление торгово-технологического процесса, включая обслуживание покупателей. 4. Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением. 5. Ознакомление с правилами торговли. 6. Дифференцированный зачет.	72 13 13 14 13 13 6		3
Производственная практика (по профилю специальности) / Виды работ: 1. Ознакомление с торговой организацией (в т.ч. с коммерческой службой), правилами торговли и внутреннего распорядка. 2. Ознакомление с порядком оформления и заключения хозяйственных договоров, участие в их составлении. 3. Осуществление основных операций торгово-технологического процесса (продажа товаров и обслуживание покупателей). 4. Осуществление вспомогательных операций торгово-технологического процесса (приемка товаров по количеству и качеству; размещение товаров на складе, подготовка их к продаже). 5. Анализ государственного и производственного контроля на торговом предприятии. 6. Дифференцированный зачет.	36 4 4 8 8 6 6		3
Всего	378		

Уровни освоения учебного материала: 1 – ознакомительный; 2 – репродуктивный; 3 – продуктивный.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета междисциплинарных курсов, лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета междисциплинарных курсов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор.

Оборудование лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»:

- контрольно-кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- торговая мебель;
- торговый инвентарь;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы:

Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ.
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 N 381-ФЗ.
4. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ.
5. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей».
6. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ.
7. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ.

8. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 N 29-ФЗ.

9. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 N 99-ФЗ.

10. Постановление Правительства РФ от 10.11.2011 N 924 «Об утверждении перечня технически сложных товаров».

11. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 20.11.2020 N 36 «Об утверждении санитарно-эпидемиологических правил СП 2.3.6.3668-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к условиям деятельности торговых объектов и рынков, реализующих пищевую продукцию» (Зарегистрировано в Минюсте России 18.12.2020 N 61572).

12. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 07.09.2001 N 23 (ред. от 29.04.2020) «О введении в действие Санитарных правил"» (вместе с «СП 2.3.6.1066-01. 2.3.5. Предприятия торговли. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила», утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 06.09.2001) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.09.2001 N 2956).

13. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (утв. постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 N П-6).

14. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 N П-7) (ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997).

15. Постановление Госкомстата РФ от 25.12.1998 N 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций».

Основные источники:

1. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 272 с.

2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 640 с.

3. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 296 с.

4. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для СПО. – М.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.

5. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 160 с.

Дополнительные источники:

1. Грибанова И.В., Смирнова Н.В. Организация и технология торговли: учебное пособие. – Минск: РИПО, 2019. – 203 с.
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 688 с.
3. Жулидов С.И. Организация коммерческой деятельности. Схемы и таблицы: учебно-методическое пособие. – Моршанск: ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж», 2017. – 95 с.
4. Навоенко И.В. Торговое оборудование: электронное учебное пособие. – Гомель: Гомельский государственный профессиональный аграрно-технический лицей. – URL : <https://ggpatl.gomel.by/navoenko/index.html>
5. Несчастные случаи, производственный травматизм и профессиональные заболевания: учебное пособие / сост. В.Ю. Контарева, С.Е. Башняк, Н.Г. Папченко. – Персиановский : Донской ГАУ, 2021. – 96 с.
6. Никитина Н.Ю., Шкурко В.Е., Шарова Ю.Е. Организация торгово-технологических процессов: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 112 с.
7. Оборудование торговых предприятий: краткий курс лекций для студентов / сост. Т.А. Трыкова. – Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2016. – 30 с.
8. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 500 с.
9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 248 с.
10. Учебно-методическое пособие к практическим занятиям по гигиене труда / сост. А.Я. Чамокова. – Майкоп: ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет», 2021. – 147 с.

Интернет-ресурсы:

1. <https://www.garant.ru/> (ГАРАНТ.РУ)
2. <http://www.consultant.ru/> (КонсультантПлюс)
3. <http://minpromtorg.gov.ru/> (Министерство промышленности и торговли Российской Федерации)
4. <https://vocable.ru/> (Национальная экономическая энциклопедия)
5. <https://old.economy.gov.ru/minec/main/> (Министерство экономического развития Российской Федерации)
6. <http://businesspress.ru/about/> (Деловая пресса)
7. <https://tpmag.ru/> (Журнал о розничной торговле «Точка продаж»)
8. <https://rosstat.gov.ru/> (Федеральная служба государственной статистики)
9. <https://ohranatruda.ru/> (Информационный портал «ОХРАНА ТРУДА В РОССИИ»)
10. <https://creativeconomy.ru/> (Издательство «Креативная экономика»)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Программой ПМ предусматривается использование образовательных технологий при реализации различных видов учебной работы: технология модульного обучения, технология проблемного обучения, технология контекстного обучения, технология групповой деятельности.

В соответствии с требованиями ФГОС СПО реализация компетентностного подхода предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающегося.

Формы организации деятельности: фронтальные, групповые, индивидуальные.

Весь образовательный процесс ориентирован на формирование компетенций, освоение которых является результатом обучения по профессиональному модулю.

Содержание внеаудиторной самостоятельной работы определяется в соответствии с рекомендуемыми видами заданий. Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы и их содержание имеет вариативный и дифференцированный характер, учитывается специфика специальности, осваиваемого профессионального модуля, индивидуальные особенности обучающихся.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- обязательная стажировка 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 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- знание элементов формирования хозяйственных связей - анализ и выбор поставщиков по определенным критериям - аргументированность преимуществ торгового предложения при заключении договора поставки - обоснованность выбора вида договора - соблюдение требований к структуре при составлении договора, претензии, пр. документации - соблюдение требований к содержанию при составлении договора - проверка степени выполнения заключенных договоров	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- знание видов товарных запасов - точность расчета оптимального размера товарных запасов - обоснованность выбора технологического оборудования для хранения товарных запасов - своевременность контроля за состоянием товарных запасов - соблюдение требований к размещению товаров на хранение - понимание порядка управления товарными запасами и потоками	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- правильность расшифровки маркировки товара - точность сверки информации о товаре на маркировке и в сопроводительной документации - соблюдение требований к заполнению сопроводительных документов - точность определения фактического веса товара - своевременность оформления возврата товара с дефектами - точность определения результатов приемки - правильность определения даты окончания реализации товара в магазине - понимание и правильность организации	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.

	приемки товаров в соответствии с нормативными документами - понимание и правильность организации приемки товаров в соответствии с нормативными документами	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- правильность определения основных признаков, характеризующих предприятия торговли - соответствие признаков конкретных торговых предприятий с установленными в нормативных документах - точность определения вида, класса и типа предприятий торговли	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- обоснованность выбора основных и дополнительных услуг для конкретного торгового предприятия - полнота составленного перечня услуг - соответствие выбора основных и дополнительных услуг для конкретного торгового предприятия - соблюдение алгоритма обслуживания покупателей - правильность и точность применения терминологии торгового дела - соблюдение культуры обслуживания покупателей	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- знание правил добровольной сертификации услуг - соответствие этапов и правил проведения сертификации на предприятии требованиям нормативных документов - правильность отбора необходимой документации для добровольной сертификации - точность и грамотность разработки технической документации - понимание процедуры добровольной сертификации услуг	Выполнение заданий в тестовой форме. Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- соответствие приемов, применяемых при установлении коммерческих связей принципам делового общения - правильность применения методов, средств и приемов делового и управленческого общения - соблюдение принципов делового общения - соблюдение норм и правил делового этикета в коммерческой деятельности	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы	- точность расчета требуемого количества торгово-технологического оборудования в	Наблюдение за выполнением

статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	торговом предприятии - правильность выбора методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности	практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- обоснованность выбора транспорта для поставки товаров в торговое предприятие - правильность определения места размещения склада для обеспечения рационального перемещения материальных потоков с учетом логистических систем - правильность выбора критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков - правильное пользование приемами и методами логистики	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.
ПК 10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- соблюдение санитарных норм и техники безопасности при подготовке торгово-технологического оборудования к работе и его эксплуатации - знание и соблюдение требований по эксплуатации торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда и техники безопасности - соблюдение последовательности расчетов с покупателями - точность и скорость выполнения расчетно-кассовых операций - бережное обращение с торгово-технологическим оборудованием	Наблюдение за выполнением практических работ. Экспертная оценка в ходе учебной и производственной практик. Зачет / экзамен.

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; - активность, инициативность в процессе освоения профессионального модуля; - наличие положительных отзывов по итогам производственной практики.	Наблюдение и экспертная оценка в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 2. Организовывать собственную	- Своевременность выполнения и сдачи требуемых работ;	Наблюдение и экспертная оценка в

деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- демонстрация эффективности и качественного выполнения заданий; - рациональность планирования и организации собственной деятельности.	процессе освоения профессионального модуля, в том числе оценка самостоятельной работы обучающегося.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- Оптимальное решение проблемных ситуаций в рамках освоения профессионального модуля.	Экспертная оценка решения ситуационных задач, проблемных ситуаций. Наблюдение и экспертная оценка принимаемых обучающимся решений в стандартных и нестандартных ситуациях в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- Оперативность поиска необходимой информации; - использование различных источников, включая Интернет-ресурсы; - эффективное применение информации для выполнения профессиональных задач.	Наблюдение и экспертная оценка использования обучающимся информационных методов и приемов в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и мастерами производственного обучения; - соблюдение речевого этикета; - своевременное и эффективное выполнение работы командой; - проявление ответственности за результаты командной работы.	Наблюдение и экспертная оценка командной работы в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- Планирование обучающимся своего профессионального и личностного развития в ходе обучения.	Наблюдение и экспертная оценка в процессе освоения профессионального модуля.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- Соблюдение правил охраны труда при эксплуатации торгово-технологического оборудования; - организация обслуживания покупателей в соответствии с нормами действующего законодательства РФ; - соблюдение требований нормативных документов при осуществлении различных операций в сфере торговли.	Наблюдение и экспертная оценка в процессе освоения профессионального модуля.
---	--	--

Изучение программы модуля завершается промежуточной аттестацией в форме экзамена (квалификационного).

**Лист регистрации дополнений и изменений в рабочей программе профессионального модуля
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

Специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№ п/п	Номера измененных		Содержание изменения/ дополнения	№ протокола заседания ПЦК	Подпись председателя ПЦК	Дата ввода изменений	Подпись руководителя ОУ/ печать
	страниц	пунктов					
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							