

Приложение № 29.1  
к основной образовательной программе  
подготовки специалистов среднего звена

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ» (МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

**Ивантеевский филиал  
Московского политехнического университета**

УТВЕРЖДАЮ  
Заместитель директора филиала  
по учебной работе

Н.А. Барышникова

---

01 сентября 2022 г.

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

**для специальности среднего профессионального образования**

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Рабочая программа учебной дисциплины **ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. N 539, зарегистрировано Министерстве юстиции Российской Федерации 25 июня 2014 года, регистрационный № 32855)

<b>Организация-разработчик:</b>	<u>Ивантеевский филиал Московского политехнического университета</u>
<b>Разработчики:</b>	<u>Т.Е. Трофимчук, преподаватель</u> <u>Е.К. Лобашевская, преподаватель</u>
<b>Рецензент:</b>	<u>О.М. Смирнов, генеральный директор ООО «Адвентика»</u>

Одобрена цикловой комиссией  
Экономики и управления  
Протокол № 1 от «31» августа 2022 г.

Председатель ЦК \_\_\_\_\_ Е.К. Лобашевская

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....</b>	<b>8</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>10</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</b>	<b>22</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....</b>	<b>25</b>

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

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

#### **1.1 Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 *Коммерция (по отраслям)* в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВД) – *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:

<p><b>Иметь практический опыт</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>-составления договоров;</li> <li>-установления коммерческих связей;</li> <li>-соблюдения правил торговли;</li> <li>-выполнения технологических операций по подготовке товаров к -продаже, их выкладке и реализации;</li> <li>-эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.</li> </ul>
<p><b>уметь</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</li> <li>- управлять товарными запасами и потоками;</li> <li>- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</li> <li>- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</li> <li>- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</li> <li>эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;</li> <li>- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</li> <li>- <i>классифицировать торговое оборудование;</i></li> <li>- <i>подбирать и размещать торговое оборудование;</i></li> <li>- <i>рассчитывать потребность в торговом оборудовании;</i></li> <li>- <i>определять виды и типы холодильного оборудования по его маркировке;</i></li> <li>- <i>оформлять документы.</i></li> </ul>
<p><b>знать</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> <li>- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</li> <li>- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</li> <li>- правила торговли;</li> <li>- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- организационные и правовые нормы охраны труда;</li> <li>- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;</li> <li>- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность;</li> <li>- <i>коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации;</i></li> <li>- <i>принципы построения организационных структур коммерческих служб;</i></li> <li>- <i>квалификационную характеристику менеджера по продажам;</i></li> <li>- <i>морально-этические требования к менеджеру по продажам;</i></li> <li>- <i>деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика;</i></li> <li>- <i>особенности работы товарной биржи, организацию работы аукциона.</i></li> </ul>
--	--

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности – (наименование вида деятельности), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
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 роста, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
<b>Код</b>	<b>Наименование вида деятельности и профессиональных компетенций</b>
<b>ВД</b>	<b>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>

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.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Указывать 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.

### **1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 654 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 40 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 506 часов;

учебная практика – 36 часов;

производственная практика – 72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Организация и управление торговой 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.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Указывать 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 роста, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося/консультации, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа, часов			
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 1.1,1.2, 1.7-1.9	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности.	276	30	8	20	246	-	-
ПК 1.3-1.6	Раздел 2. Организация торговли.	108	6	4	-	102	-	-
ПК 1.10	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	162	4	4	-	158	-	-
	Учебная практика, часов	36					36	
	Производственная практика, часов	72					72	
	<b>Всего:</b>	<b>654</b>	<b>40</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>506</b>	<b>36</b>	<b>72</b>

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

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов
1	2	3
Раздел ПМ 1. Организация коммерческой деятельности		
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		<b>276</b>
<b>Обязательная аудиторная работа обучающегося</b>		<b>30</b>
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>	
	1.	Понятие «коммерция». Цель коммерции. Содержание, методы, компоненты и процессы коммерческой деятельности. Задачи и принципы коммерческой деятельности.
Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности	<b>Практические занятия</b>	
	1.	Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	2.	Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.
	3.	Выбор территориально удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости
Тема 1.6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Организация хозяйственных связей.	4.	Расчет оптимального размера заказа
	<b>Курсовая работа</b>	
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>246</b>
Тема 1.2. Объекты коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>	
	1.	Понятие объект КД. Виды КД: - товар (вещи, услуги) - недвижимое и движимое имущество - деньги и ценные бумаги - информация - интеллектуальная собственность
Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>	
	1.	Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения.
	2.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.

	3	Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих.	2
	4	Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ.	2
	5	Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.	2
<b>Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>		<b>10</b>
	1.	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм.	2
	2	Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности.	2
	3	Методы государственного регулирования.	2
	4	Уровни регулирования коммерческой деятельности.	2
	5	Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	2
<b>Тема 1.4. Коммерческие службы организации</b>	<b>Содержание</b>		<b>14</b>
	1	Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации.	2
	2	Принципы построения организационных структур коммерческих служб.	2
	3	Квалификационная характеристика менеджера по продажам.	2
	4	Должностная инструкция менеджера по продажам.	2
	5	Положение о коммерческом отделе, отделе сбыта (реализации) торгового предприятия.	2
	6	Морально-этические требования к менеджеру по продажам.	2
	7	Деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика.	2
<b>Тема 1. 5. Инфраструктура коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	1	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности.	2
	2	Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках, правила проведения выставок.	2
	3	Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок.	2
	4	Особенности работы товарной биржи, организация работы аукциона, организация продажи товаров на оптовых рынках.	2
<b>Тема 1. 6. Коммерческая работа по</b>	<b>Содержание</b>		<b>14</b>

<b>оптовым закупкам товаров. Организация хозяйственных связей.</b>	1	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.	2
	2	Понятие и сущность процесса товародвижения, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.	2
	3	Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика.	2
	4	Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций.	2
	5	Международные торговые организации.	2
	6	Современная система гос. регулирования внешнеэкономической деятельности.	2
	<b>Практическое занятие</b>		
1	Контроль в сфере закупочной деятельности и принятие решения по размещению заказов	2	
<b>Тема 1.7. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>		<b>18</b>
	1	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта.	2
	2	Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки.	2
	3	Правила перевозки товаров автомобильным транспортом.	2
	4	Правила перевозки товаров железнодорожным транспортом.	2
	5	Транспортные тарифы и правила их применения в зависимости от видов транспорта.	2
	6	Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом.	2
	7	Договоры перевозки: общие положения, разновидности договоров.	2
	8	Централизованные и децентрализованные перевозки грузов.	2
	9	Централизация транспортно-экспедиционных операций.	2
<b>Тема 1.8. Тарные операции в торговле</b>	<b>Содержание</b>		<b>10</b>
	1	Тара и упаковка. Классификация тары, назначение и функции.	2
	2	Организация тарооборота, характеристика операций.	2
	3	Возврат тары. Документальное оформление операций с тарой.	2
	4	Пути сокращения издержек и потерь.	2
	5	Стандартизация, унификация тары и качество тары.	2
<b>Тема 1.9. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b>		<b>20</b>
	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база.	2
	2	Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.	2

	3	Штриховое кодирование, виды, назначение.	2
	4	Товарные знаки и знаки обслуживания: понятия, назначение, виды, правовая охрана, регистрация и основа для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны.	2
	5	Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков из знаков обслуживания.	2
	6	Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты, режим защиты, права и обязанности субъектов.	2
	7	Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита.	2
	8	Патентная защита.	2
	<b>Практическое занятие</b>		
	1	Штриховое кодирование	2
	2	Товарные знаки	2
<b>Тема 1. 10. Договоры в коммерции</b>	<b>Содержание</b>		<b>14</b>
	1	Понятие, содержание, форма и виды договоров в коммерческой деятельности.	2
	2	Организация деловых переговоров. Оформление и анализ результатов переговоров.	2
	3	Ответственность за нарушение договорных обязательств.	2
	4	Изменение и расторжение договора. Международный коммерческий арбитраж.	2
	<b>Практическое занятие</b>		
	1	Порядок заключения и исполнения договоров.	2
	2	Составление коммерческого письма	2
	3	Заключение и исполнение договоров купли-продажи: разбор ситуаций	2
<b>Тема 1. 11. Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.</b>	<b>Содержание</b>		<b>12</b>
	1	Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.), инновационные.	2
	2	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли: франчайзинг, лизинг, факторинг и др.	2
	3	Нормативно-правовая база инновационной деятельности.	2
	4	Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.	2
	5	Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы.	2
	6	Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика. Факторинг: назначение, основные элементы.	2

<b>Тема 1.12. Предпринимательские риски и успех.</b>	<b>Содержание</b>		<b>18</b>
	1	Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины их возникновения, последствия.	2
	2	Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности.	2
	3	Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности.	2
	4	Методы количественной и качественной оценки уровня риска, а также размера ущерба при их возникновении.	2
	5	Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования	2
	6	Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.	2
	7	Основные понятия эффективности коммерческой деятельности: экономический эффект и эффективность. Показатели оценки эффективности.	2
	8	Страхование коммерческой деятельности: сущность виды страхования, создание страхового фонда.	2
9	Особенности страхования в коммерческой деятельности (страхование имущества, товаров, финансовых рисков и др.)	2	
<b>Тема 1.13. Моделирование коммерческой деятельности торгового предприятия.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>
	1	Стратегия в КД. Факторы, определяющие стратегию КД. Инновационные формы и методы сотрудничества в коммерческой деятельности	2
	2	Итоговое занятие.	2
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Работа над курсовой работой.			<b>92</b>
<b>Раздел ПМ 2. Организация торговли</b>			
<b>МДК 2. Организация торговли</b>			<b>108</b>
<b>Обязательная аудиторная работа обучающегося</b>			<b>6</b>
<b>Тема 2.1. Основы организации розничной и оптовой торговли</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1	Виды розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий.	2

	<b>Практические занятия</b>		
	1	Идентификация вида и типа предприятия розничной торговли в соответствии с признаками классификации	2
	2	Расчет эффективности использования площади торгового зала	2
<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>			<b>102</b>
<b>Тема 2.1. Основы организации розничной и оптовой торговли</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	2.	Методы размещения розничных торговых предприятий.	2
	3.	Устройство и планировка магазинов розничной торговли.	2
	4.	Планировка и санитарно-гигиенические требования к устройству торгового зала.	2
	5.	Классификация оптовой торговли	2
<b>Тема 2.2. Организация торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей</b>	<b>Содержание</b>		<b>56</b>
	1.	Организация торгово-технологического процесса на предприятии торговли, значение, задачи	2
	2.	Структура торгово-технологического процесса, содержание этапов.	2
	3.	Приемка товаров по количеству и качеству. Нормативное регулирование приемки товаров.	2
	4.	Размещение и выкладка товаров в торговом зале предприятия.	2
	5.	Факторы, влияющие на сохранность товаров.	2
	6.	Режим хранения товаров.	2
	7.	Технология продажи и обслуживание покупателей.	2
	8.	Правила работы предприятия торговли.	2
	9.	Методы продажи товаров в розничной сети. Методы оптовой продажи товаров.	2
	10.	Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные.	2
	11.	Порядок обмена и возврата товаров в соответствии с требованиями ФЗ «О защите прав потребителей».	2
	12.	Внемагазинные формы продажи товаров.	2
	13.	Организация государственного контроля торговли.	2
	14.	Закон РФ «О защите прав потребителей»	2
	15.	«Правила продажи отдельных видов товаров».	2
	16.	«Правила продажи товаров по образцам»: значение, содержание.	2
	17.	«Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»: значение, содержание.	2
	18.	«Правила продажи товаров длительного пользования в кредит»: значение, содержание.	2
19.	«Правила продажи товаров дистанционным способом»	2	



20.	Организация рабочего места продавца. Технология расчета с покупателями, её специфика при каждой форме продажи.	2
<b>Практические занятия</b>		
1	Организация государственного регулирования торговли.	2
2	Оформление сопроводительных документов на товар	2
3	Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине	2
4	Оформление акта об установлении расхождений, обнаруженных при приемке товаров и акта на товар, поступившего без сопроводительного документа.	2
5	Размещение товара в торговом зале.	2
6	Магазинные и внемагазинные формы торгового обслуживания.	2
7	Правила продажи отдельных видов товаров.	2
8	Порядок обмена и возврата товаров.	2
Проработка учебной и специальной литературы, проработка конспектов. Подготовка сообщения и докладов. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка электронных презентаций. Составление кроссворда. Поиск информации в интернете. Оформление отчетов по практическим занятиям.		<b>38</b>
<b>Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых организаций</b>		
<b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b><u>162</u></b>
<b>Обязательная аудиторная работа обучающегося</b>		
<b>Тема 3.1. Торгово-технологическое оборудование, торговая мебель и торговый инвентарь</b>		<b>4</b>
1.	Организация технического оснащения коммерческой деятельности	2
<b>Тема 3.6 Нормативная база охраны труда на предприятиях торговли.</b>		2
<b>Самостоятельная работа обучающегося</b>		<b>158</b>
<b>Тема 3.1. Торгово-технологическое оборудование, торговая мебель и торговый инвентарь</b>		<b>14</b>
<b>Содержание</b>		
1	Научно-технический прогресс в торговле.	2
2	Классификация торгово-технологического оборудования.	2
3	Классификация торговой мебели и требования к ней.	2
4	Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели.	2
5	Характеристика типов и моделей торговой мебели.	2
6	Подбор, размещение и использование торговой мебели.	2

	7	Торговый инвентарь, классификация по назначению.	2
<b>Тема 3.2. Весоизмерительное, фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование</b>	<b>Содержание</b>		<b>12</b>
	1	Весоизмерительное оборудование. Классификация весоизмерительного оборудования и требования к весам.	2
	2	Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.	2
	3	Государственный метрологический контроль средств измерения. Техническое обеспечение весоизмерительного оборудования.	2
	4	Классификация, виды и типы фасовочно-упаковочного оборудования.	2
	5	Правила эксплуатации и техника безопасности.	2
	6	Измельчительно-режущее оборудование	2
<b>Тема 3.3. Подъемно-транспортное и холодильное оборудование</b>	<b>Содержание</b>		<b>10</b>
	1	Подъемно-транспортное оборудование Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды и устройство подъемно-транспортного оборудования.	2
	2	Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.	2
	3	Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.	2
	4	Холодильное оборудование Назначение и классификация торгового холодильного оборудования. Виды и устройство торгового холодильного оборудования.	2
	5	Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и соблюдение безопасности при его эксплуатации.	2
<b>Тема 3.4. Контрольно-кассовая техника</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1	Контрольно-кассовая техника Классификация и требования, предъявляемые к контрольно-кассовой технике.	2
	2	Устройство и принцип действия контрольно-кассовой техники. Характеристика видов и типов контрольно-кассовой техники.	2
	3	Приемы безопасной эксплуатации контрольно-кассовой техники. Техническое обслуживание контрольно-кассовой техники.	2
<b>Тема 3.5. Современные технические средства, техническое регулирование, состояние рынка торгово-технологического оборудования</b>	<b>Содержание</b>		<b>24</b>
	1	Современные технические средства	2
	2	Сканирующие устройства.	2
	3	Вендинг-автоматы.	2
	4	Закон о техническом регулировании.	2

	5	Закон о техническом регулировании.	2
	6	Состояние рынка торгово-технологического оборудования.	2
	7	Системы защиты товаров.	2
	8	Системы защиты товаров.	2
	<b>Практические занятия</b>		
	2	Изучение классификации весов, требования к весам и мерам измерения.	2
	3	Фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование	2
	4	Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке	2
	5	Нормативно-правовые документы о применении и эксплуатации контрольно-кассовой техники (обязанности кассира). Документальное оформление кассовых операций.	2
<b>Тема 3.6</b> <b>Нормативная база охраны труда на предприятиях торговли.</b>	<b>Содержание</b>		<b>10</b>
	1	Социально-экономическое и техническое значение охраны труда (ОТ).Эффективность мероприятий по охране труда.	2
	2	Правовые и нормативные акты по охране труда. Трудовой кодекс.	2
	3	Гигиенические нормативы, санитарные правила и нормы (СанПиН),система строительных норм и правил (СНиП). Система стандартов безопасности труда (СБТ	2
	4	Организационные основы охраны труда. Органы управления, аттестация рабочих мест, обучение персонала, сертификация производств. Обязанности работодателя и работника в области охраны труда	2
	5	Ответственность за нарушение требований по охране труда. Расследование и учет несчастных случаев на производстве.	2
<b>Тема 3.7.</b> <b>Пожарная безопасность</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	1	Пожарная опасность веществ и производств. Основные причины пожаров и взрывов. Огнегасительные вещества и средства пожаротушения.	2
	2	Обеспечение пожарной безопасности технологических процессов и оборудования. Средства индивидуальной защиты.	2
	3	Основные причины возникновения пожаров на предприятиях торговли. Противопожарный инструктаж. Способы оказания первой помощи пострадавшим.	2

	<b>Практическое занятие</b>		
	1.	Изучение устройства и овладение приёмами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи, использование противопожарной техники.	2
<b>Тема 3.8. Электробезопасность.</b>	<b>Содержание</b>		<b>10</b>
	1	Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Обеспечение электробезопасности.	2
	2	Оградительные и предупредительные средства, сигнализирующие и блокировочные устройства, системы дистанционного управления электроустановок.	2
	3	Технические средства защиты от поражения электрическим током: защитное заземление и зануление, защитное отключение электроустановок. Защита от статического и атмосферного электричества.	2
	4	Средства защиты от воздействия электротока. Правила охраны труда при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.	2
	<b>Практическое занятие</b>		
	1.	Организация рабочего места с соблюдением правил электробезопасности.	2
<b>Тема 3.9. Производственный травматизм и профессиональные заболевания.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1	Производственный травматизм, понятие, причины травматизма.	2
	2	Профзаболевания, причины возникновения, способы предупреждения	2
	3	Экономические последствия от производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний.	2
<b>Тема 3.10. Создание комфортных условий труда на предприятиях торговой отрасли.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>
	1	Общие требования к безопасности технических систем и рабочих мест на торговом предприятии. Нормирование показателей безопасности. Экспертиза безопасности. Установление предельно допустимых или временно согласованных выбросов (ПДВ или ВСВ), предельно допустимых уровней энергетического воздействия (ПДУ).	2
	2	Микроклимат рабочей зоны. Обеспечение комфортных климатических условий в рабочей зоне. Характеристика освещения и световой среды. Виды освещения и его нормирование. Искусственные источники света и светильники. Расчет освещения. Создание комфортных зрительных условий.	2

<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы.</p> <p>Изучение торгового оборудования на примере магазинов и супермаркетов, расположенных в ближайших районах. Составление тематических схем-конспектов.</p> <p>Составление схемы расположения торгового оборудования и торговой мебели на площади магазина. Работа с нормативными актами по охране труда</p> <p>Составление Правил техники безопасности при эксплуатации электрооборудования. Составление схемы «Виды ручных огнетушителей».</p> <p>Изучение правил эвакуации в случае пожара.</p>	<b>54</b>
<p><b>Учебная практика Виды работ</b></p> <p>Установление коммерческих связей.</p> <p>Заключение договоров и контроль их выполнения.</p> <p>Управление товарными запасами и потоками. Приемка товаров по количеству и качеству.</p> <p>Технологические операции по подготовке товаров к продаже.</p> <p>Расчет потребности в различных видах технологического оборудования для торгового предприятия. Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности.</p> <p>Оформление актов и протоколов при несчастном случае на производстве. Разработка противопожарных мероприятий в торговом предприятии.</p>	<b>36</b>
<p><b>Производственная практика</b></p>	<b>72</b>
<p><b>ИТОГО</b></p>	<b>654</b>

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Для реализации программы профессионального модуля предусмотрен:  
учебный кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;  
учебный кабинет междисциплинарных курсов;  
лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда;  
Оборудование учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики:

- посадочные места по количеству обучающихся;
  - АРМ преподавателя;
  - учебно-методическое обеспечение;
- Технические средства обучения:

- интерактивная доска
- компьютер с лицензионным программным обеспечением.

Оборудование учебного междисциплинарных курсов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
  - АРМ преподавателя;
  - учебно-методическое обеспечение;
- Технические средства обучения:
- мультимедийный проектор
  - компьютер с лицензионным программным обеспечением.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- АРМ преподавателя;
- учебно-методическое обеспечение

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику. Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:<sup>1</sup>

- автоматизированное рабочие места, оснащенные лицензионным программным обеспечением общего и профессионального назначения;
- принтер.

---

<sup>1</sup> Приводится перечень средств обучения, включая тренажеры, модели, макеты, оборудование, технические средства, в т.ч. аудиовизуальные, компьютерные и телекоммуникационные и т.п. Количество не указывается.

## 4.2. Информационное обеспечение обучения

### Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы<sup>2</sup>

#### Основная учебная литература:

- ОЛ.1. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: КноРус, 2021. — 222 с. — Для СПО. — ISBN 978-5-406-05879-4. <https://www.book.ru/book/936103>
- ОЛ.2. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 469 с. — (Среднепрофессиональное образование). — DOI 10.12737/1059379. - ISBN 978-5-16-017316-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1059379> (дата обращения: 18.06.2022).
- ОЛ.3. Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489608> (дата обращения: 31.08.2022).
- ОЛ.4. Прокопенко, Н.А. Охрана труда : учебник / Прокопенко Н.А., Косолапова Н.В. — Москва : КноРус, 2021. — 181 с. — ISBN 978-5-406-02471-3. — URL: <https://book.ru/book/936237>

#### Дополнительная учебная литература:

- ДЛ.1. Попов, Ю.П. Охрана труда : учебное пособие / Попов Ю.П., Колтунов В.В. — Москва : КноРус, 2019. — 222 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-06885-4. — URL: <https://book.ru/book/930571>
- ДЛ.2. Н.В. Косолапова. Охрана труда: учебное пособие / Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. — Москва: КноРус, 2017. — 181 с. — СПО. — ISBN 978-5-406-04519-0. <https://www.book.ru/book/917222/view2/1>
- ДЛ.3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 296 с. - ISBN 978-5-394-02189-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091838> (дата обращения: 27.09.2022). —
- ДЛ.4. Организация и технология розничной торговли (1-е изд.), Абоимова Н.Э. 2013. <http://www.academia-moscow.ru/reader/?id=48170>

#### Информационные ресурсы интернет:

- ИР.1. ЭБС ВООК.ru, [www.book.ru](http://www.book.ru)
- ИР.2. ЭБС КнигаФонд, [www.knigafund.ru](http://www.knigafund.ru)
- ИР.3. ЭБ ИЦ «Академия», [www.Academia-moscow.ru](http://www.Academia-moscow.ru)

<sup>2</sup> ГОСТ 7.1-2003 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления

ИР.4. Правовой портал ГАРАНТ.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
<http://www.garant.ru/>

ИР.5. Справочно-правовая система Консультант Плюс [Электронный ресурс]. –  
Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>



## 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.	Способность устанавливать контакты с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- защита практических занятий;</li> <li>- оценка выполнения проверочных работ по темам МДК;</li> </ul> <p>- дифференцированные зачеты по МДК; -</p> <p>- дифференцированные зачеты по практике;</p> <p>- защита курсовой работы;</p> <p>Итоговый контроль: квалификационный экзамен по профессиональному модулю.</p>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Умение управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Умение принять товары по количеству и качеству.	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Способность идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Способность оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Знание работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Способность 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.	Способность 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.	Способность применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с правилами его эксплуатации, нормами охраны труда, техникой безопасных условий, пожарной безопасности

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	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью; - оценка эффективности и качества выполнения;	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного роста, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	

ОК 12.Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение действующих законов и требований нормативных документов, стандартов, технических условий.
--	--