

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
Директор филиала

_____ Н.А.Барышникова

01 _____ сентября _____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

для специальности среднего профессионального образования

38.02.04

код специальности

Коммерция (по отраслям)

2023 год

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (утверждён приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г., № 539, зарегистрировано в Минюсте России 25 июня 2014 г. регистрационный № 32855).

Организация-разработчик:

Ивантеевский филиал Московского политехнического
университета

Разработчики:

Т.Е. Трофимчук, преподаватель
Е.К. Лобашевская, преподаватель

Рецензент:

Олег Михайлович Смирнов, генеральный директор
ООО «Адвентика»

Одобрена цикловой комиссией

Наименование цикловой комиссии

Протокол № 1 от «31» августа 2023 г.

Председатель Цикловой комиссии _____ Е.К. Лобашевская

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	28

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:

Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none">-приемки товаров по количеству и качеству;-составления договоров;-установления коммерческих связей;-соблюдения правил торговли;-выполнения технологических операций по подготовке товаров к - продаже, их выкладке и реализации;-эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.
--------------------------------	---

<p>уметь</p>	<ul style="list-style-type: none"> -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; - классифицировать торговое оборудование; - подбирать и размещать торговое оборудование; - рассчитывать потребность в торговом оборудовании; - определять виды и типы холодильного оборудования по его маркировке; - оформлять документы.
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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; - коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации; - принципы построения организационных структур коммерческих служб; - квалификационную характеристику менеджера по продажам; - морально-этические требования к менеджеру по продажам; - деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика; - особенности работы товарной биржи, организацию работы аукциона.

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности – (наименование

вида деятельности), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команд.
Код	Наименование вида деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
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 –

618 часов,

в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося –	364 часа;
учебной практики –	36 часов;
производственной практики –	36 часов;
самостоятельной работы обучающегося –	152 часа;
консультации –	30 часов

2 Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов <i>(макс. учебная нагрузка и практики)</i>	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Консультации	Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося			Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена рассредоточенная практика)</i>	
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
ПК 1.1, 1.2, 1.7-1.9	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности.	276	184	20	20	78	10	14	-	-	
ПК 1.3-1.6	Раздел 2. Организация торговли.	108	72	20	-	30	-	6	-	-	
ПК 1.10	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	162	108	16	-	44	-	10	-	-	
	Учебная практика, часов	36								36	
	Производственная практика, часов	36								36	
	Всего:	618	364	56	20	152	10	30	36	36	

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (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 1. Организация коммерческой деятельности		<u>276</u>
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		<u>276</u>
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание	2
	1. Понятие «коммерция». Цель коммерции. Содержание, методы, компоненты и процессы коммерческой деятельности. Задачи и принципы коммерческой деятельности.	2
Тема 1.2. Объекты коммерческой деятельности	Содержание	2
	1. Понятие объекта КД. Виды объектов КД: - товар (вещи, услуги) - недвижимое и движимое имущество - деньги и ценные бумаги - информация - интеллектуальная собственность	2
Тема 1.3. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание	12
	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

	2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.	2
	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
	Практическое занятие		2
	1	Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		12
	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
	Практическое занятие		2
	1	Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.	
Тема 1.5. Коммерческие службы организации	Содержание		14
	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
Тема 1. 6. Инфраструктура коммерческой деятельности.	Содержание		8
	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
Тема 1. 7. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Организация хозяйственных связей.	Содержание		18
	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
	Практическое занятие		
	1	Выбор территориально удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости	2
	2	Расчет оптимального размера заказа	2
3	Контроль в сфере закупочной деятельности и принятие решения по размещению заказов	2	

Тема 1.8. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание		18
	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
Тема 1.8. Тарные операции в торговле	Содержание		10
	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
Тема 1.9. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	Содержание		20
	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,	2

	использование, передача, прекращение правовой охраны.		
5	Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и 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	
Практическое занятие			
1	Штриховое кодирование	2	
2	Товарные знаки	2	
Тема 1.10. Договоры в коммерции	Содержание	14	
	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
	Практическое занятие		
	1	Порядок заключения и исполнения договоров.	2
	2	Составление коммерческого письма	2
	3	Заключение и исполнение договоров купли-продажи: разбор ситуаций	2
Тема 1.11. Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.	Содержание	12	
	1	Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.), инновационные.	2
	2	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и	2

	торговли: франчайзинг, лизинг, факторинг и др.		
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	
Тема 1.12. Предпринимательские риски и успех.	Содержание	18	
	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
Тема 1.13. Моделирование	Содержание	4	

коммерческой деятельности торгового предприятия.	1	Стратегия в КД. Факторы, определяющие стратегию КД. Инновационные формы и методы сотрудничества в коммерческой деятельности	2
	2	Итоговое занятие.	2
Самостоятельная работа при изучении раздела 1			78
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя; оформлениепрактических работ, отчетов и подготовка к их защите; составление схем, таблиц.</p> <p>Работа над курсовой работой.</p>			
Тематика домашних заданий МДК.01.01			
<p>Сущность и содержание коммерческой деятельности</p> <p>Объекты и субъекты коммерческой деятельности</p> <p>Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Коммерческие службы организации</p> <p>Инфраструктура коммерческой деятельности</p> <p>Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.</p> <p>Организация хозяйственных связей</p> <p>Тара и упаковка</p> <p>Информационные процессы</p> <p>Порядок заключения и исполнения договоров</p> <p>Предпринимательские риски</p>			
Тематика курсовых работ:			20
<p>Современные методы продвижения товаров</p> <p>Организация оптовой торговли в условиях современной экономики</p> <p>Химический состав, пищевая ценность, характеристика ассортимента и оценка качества определенной группы товаров</p> <p>Конкурентоспособность предприятия и методы ее оценки</p>			

<p>Роль рекламы в торговле</p> <p>Принципы размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина</p> <p>Ассортимент и качество товаров (отдельной группы), реализуемых в розничной торговой сети</p> <p>Закупочная деятельность торгового предприятия</p> <p>Сбытовая политика торгового предприятия</p> <p>Роль мерчандайзинга в организации розничной торговли</p> <p>Технология организации приемки товаров на предприятии розничной торговли</p> <p>Планировка и устройство торгового зала предприятия розничной торговли</p> <p>Реклама и ее роль в коммерческой деятельности торговой организации</p> <p>Технология товародвижения в магазине</p> <p>Методы эффективного стимулирования сбыта</p> <p>Сбытовая политика промышленного предприятия</p> <p>Формирование промышленного ассортимента товаров</p> <p>Роль обслуживания покупателей в розничной торговле</p> <p>Торгово-технологический процесс в организации розничной торговли</p> <p>Коммерческая деятельность торгового предприятия и ее регулирование</p> <p>Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей</p> <p>Оптимизация ассортимента торгового предприятия</p> <p>Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия.</p> <p>Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Изучение и прогнозирование покупательского спроса как основа успешной работы торгового предприятия.</p> <p>Управление товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности</p> <p>Роль таргетированной рекламы в современном маркетинге</p> <p>Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения</p>		
Консультации		14
Раздел 2. Организация торговли		
МДК 2. Организация		<u>108</u>

торговли			
Тема 2.1. Основы организации розничной и оптовой торговли	Содержание		14
	1	Виды розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий.	2
	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
	Практические занятия		
	1	Идентификация вида и типа предприятия розничной торговли в соответствии с признаками классификации	2
	2	Расчет эффективности использования площади торгового зала	2
Тема 2.2. Организация торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей	Содержание		58
	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	2	

	защите прав потребителей».	
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
Практические занятия		
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
Итоговое занятие		2

Самостоятельная работа при изучении раздела 2		30	
<p>Проработка учебной и специальной литературы, проработка конспектов. Подготовка сообщения и докладов.</p> <p>Подготовка к практическим занятиям. Подготовка электронных презентаций. Составление кроссворда.</p> <p>Поиск информации в интернете.</p> <p>Оформление отчетов по практическим занятиям.</p>			
Тематика домашних заданий МДК.01.02			
<p>Размещение предприятий розничной торговли в моем городе.</p> <p>Анализ размещения товара в торговом зале конкретного магазина.</p> <p>Анализ соблюдения магазинами моего города отдельных пунктов правил работы предприятий торговли.</p> <p>Анализ соблюдения Правил продажи отдельных видов непродовольственных или продовольственных товаров в соответствии с Правилами торговли в конкретном магазине.</p>			
Консультации		6	
Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций			
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		<u>162</u>	
Тема 3.1. Торгово-технологическое оборудование, торговая мебель и торговый инвентарь	Содержание	14	
	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

Тема 3.2. Весозмерительное, фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование	Содержание		12
	1	Весозмерительное оборудование. Классификация весозмерительного оборудования и требования к весам.	2
	2	Устройство и правила эксплуатации весозмерительного оборудования.	2
	3	Государственный метрологический контроль средств измерения. Техническое обеспечение весозмерительного оборудования.	2
	4	Классификация, виды и типы фасовочно-упаковочного оборудования.	2
	5	Правила эксплуатации и техника безопасности.	2
	6	Измельчительно-режущее оборудование	2
Тема 3.3. Подъемно- транспортное и холодильное оборудование	Содержание		10
	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	
Тема 3.4. Контрольно- кассовая техника	Содержание		6
	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	2	

	обслуживание контрольно-кассовой техники.		
Тема 3.5. Современные технические средства, техническое регулирование, состояние рынка торгово-технологического оборудования	Содержание	26	
	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
	Практические занятия		
	1	Организация технического оснащения коммерческой деятельности	2
	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
Тема 3.6 Нормативная база охраны труда на предприятиях торговли.	Содержание	12	
	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
	Практическое занятие		2
	1.	Составление акта по форме Н-1	
Тема 3.7. Пожарная безопасность	Содержание		8
	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	2

		пострадавшим.	
	Практическое занятие		
	1.	Изучение устройства и овладение приёмами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи, использование противопожарной техники.	2
Тема 3.8. Электробезопасность.	Содержание		10
	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	2

		статичного и атмосферного электричества.	
	4	Средства защиты от воздействия электрического тока. Правила охраны труда при эксплуатации электрооборудования. Оказание первой помощи при поражении человека электрическим током.	2
	Практическое занятие		
	1.	Организация рабочего места с соблюдением правил электробезопасности.	2
Тема 3.9. Производственный травматизм и профессиональные заболевания.	Содержание		6
	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
Тема 3.10. Создание комфортных условий труда на предприятиях торговой отрасли.	Содержание		4
	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
	Консультации		10

<p>Самостоятельная работа при изучении раздела 3. Составление тематических схем-конспектов. Работа с нормативными актами по охране труда Составление Правил техники безопасности при эксплуатации электрооборудования. Составление схемы «Виды ручных огнетушителей». Изучение правил эвакуации в случае пожара.</p>	44
<p style="text-align: center;">Тематика домашних заданий МДК.01.03</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы. Изучение торгового оборудования на примере магазинов и супермаркетов, расположенных в ближайших районах. Составление схемы расположения торгового оборудования и торговой мебели на площади магазина.</p>	
<p>Учебная практика Виды работ Установление коммерческих связей. Заключение договоров и контроль их выполнения. Управление товарными запасами и потоками. Приемка товаров по количеству и качеству. Технологические операции по подготовке товаров к продаже. Расчет потребности в различных видах технологического оборудования для торгового предприятия. Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности. Оформление актов и протоколов при несчастном случае на производстве. Разработка противопожарных мероприятий в торговом предприятии.</p>	36
<p>Производственная практика Виды работ: Участие в работе по приемке товаров по количеству и качеству. Участие в работе по составлению договоров, заявок, сопроводительных документов. Участие в работе по установлению коммерческих связей. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже. Выполнение технологических операций по выкладке товаров и реализации. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.</p>	36
Всего	618

3 Условия реализации программы профессионального модуля

3.1 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:¹

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

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

3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы²

Основная учебная литература:

- ОЛ.1. Иванов, Г. Г., Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г. Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2023. — 222 с. — ISBN 978-5-406-11814-6. — URL: <https://book.ru/book/949672> (дата обращения: 25.08.2023). — Текст : электронный.
- 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, 2023. — 469 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1059379. - ISBN 978-5-16-017316-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2029891> (дата обращения: 25.08.2023).
- ОЛ.3. Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 343 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15942-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510311> (дата обращения: 25.08.2023).
- ОЛ.4. Косолапова, Н. В., Охрана труда : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. — Москва : КноРус, 2023. — 181 с. — ISBN 978-5-406-11168-0. — URL: <https://book.ru/book/947686> (дата обращения: 25.08.2023). — Текст : электронный.

Дополнительная учебная литература:

- ДЛ.1. Попов, Ю. П., Охрана труда : учебное пособие / Ю. П. Попов, В. В. Колтунов. — Москва : КноРус, 2023. — 225 с. — ISBN 978-5-406-11198-7. — URL: <https://book.ru/book/947850> (дата обращения: 25.08.2023). — Текст : электронный.
- ДЛ.2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 294 с. - ISBN 978-5-394-05435-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083272> (дата обращения: 25.08.2023).
- ДЛ.3. 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 BOOK.ru, www.book.ru
- ИР.2. ЭБС КнигаФонд, www.knigafund.ru

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

- ИР.3. ЭБ ИЦ «Академия», [www. Academia-moscow.ru](http://www.Academia-moscow.ru)
- 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/>

4. 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><i>Текущий контроль:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - защита практических занятий; - оценка выполнения проверочных работ по темам МДК; - дифференцированные зачеты по МДК; - дифференцированные зачеты по практике; - защита курсовой работы; <p><i>Итоговый контроль:</i></p> <p>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 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	- обоснованность выбора способов решения задач для организации и управления торгово-сбытовой деятельностью; - эффективность способов решения задач по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью;	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	- эффективность использования современных средств поиска, анализа и интерпретации информации и информационных технологий для выполнения задач по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью;	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	- обоснованность планируемых мероприятий по собственному профессиональному и личностному развитию, предпринимательской деятельности в торгово-сбытовой сфере; - эффективность реализации мероприятий профессионального и	

	<p>личностного развития, предпринимательской деятельности в торгово-сбытовой сфере,</p> <p>- эффективность использования знаний по финансовой грамотности в торгово-сбытовой сфере.</p>
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>- эффективность взаимодействия с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения</p>