

Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

Согласована:
Социальный партнер ИП Киселева Н.Н.

Н.Н. Киселева

27.08.2018 г.



Утверждена:
Директор

Е.А. Ксенофонтова

Приказ № 91 от 31.08.2018 г.



ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

2018 год

Программа профессионального модуля 01 разработана на основе Федерального государственного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Организация-разработчик: Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

Разработчики:

Смирнова Виктория Николаевна - заместитель директора по учебной работе ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

Шарова Ирина Викторовна - преподаватель ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

Чистякова Татьяна Анатольевна - преподаватель ОГБПОУ «Чухломский лесопромышленный техникум имени Ф.В. Чижова Костромской области»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯстр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯстр. 5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....стр. 5
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ.....стр. 20
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....стр. 24

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Область применения программы

Программа профессионального модуля – является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к 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.

Программа профессионального модуля может быть использована в рамках дополнительной профессиональной образовательной программы, профессиональной подготовке и переподготовке, а также для повышения квалификации работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

Цели и задачи модуля – требования к результатам оформления 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 и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

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

знать:

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

Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего – 324 часов, в том числе:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося - 270 часов, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 60 часа,
самостоятельной работы обучающегося – 210 часов;
учебной практики – 0,5 недели (18 часов)
производственной практики – 1 неделя (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:

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 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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени на освоение междисциплинарного курса					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка студента			Самостоятельная работа студента		Учебная часть	Производственная (по профилю специальности) часов
			Всего часов	В т.ч. лабораторные и практические занятия	В т.ч. курсовая работа	Всего часов	В т.ч. курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.5.	Раздел ПМ 1 Организация коммерческой деятельности	140	20	15	-	102	-	6	12
ПК 1.1., 1.2., 1.4, 1.6. – 1.9. ПК 1.3.,1.4., 1.5	Раздел ПМ 2 Организация торговли	76	20	10	-	38	36	6	12
ПК 1.10.	Раздел ПМ 3 Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда	108	20	10	-	70	-	6	12
	Всего:	324	60	35	-	210	36	18	36

3.1. Содержание обучения по профессиональному модулю Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Организация коммерческой деятельности		140/20/102	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности			
Введение	Содержание	0,5	1
	1-2 Предмет, цели и задачи учебной дисциплины		2
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание	0,5	
	3-4 Понятие и сущность коммерческой деятельности. Развитие коммерческой деятельности в России.		2
	5-6 Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе		3 3
	Практические занятия	3	2
	7-8 Закрепление основных понятий по теме через составление кроссвордов и анаграмм		2 2
	9-10 Изучение развития коммерческой деятельности в г. Вологде на примере конкретного предприятия торговли.		
	11-12 Изучение развития коммерческой деятельности в г. Вологде на примере конкретного предприятия торговли.		2
	Тема 1.2. Объекты и	Содержание	1

субъекты коммерческой деятельности	13-14	Объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности.		2	
	15-16	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (торговые коммерческие структуры).			
	Практические занятия		5		
	17-18	Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности, заполнение таблицы по формам.			2
	19-20	Решение ситуационных задач.			3
	21-22	Составление ситуационных задач, опираясь на изученные теоретические вопросы.			3
	23-24	Изучение и анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности Костромской области.			2
	25-26	Изучение и анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности Костромской области.		2	
Тема 1.3. Коммерческая деятельность товаропроизводителя.	Содержание		1		
	27-28	Коммерческие службы предприятий. Положение об отделах материально-технического обеспечения.			
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	Содержание		1		
	29-30	Государственное регулирование коммерческой деятельности в сфере товарного обращения. Государственное регулирование коммерческой деятельности: документы, необходимые при осуществлении торговой деятельности.			
	31-32	Защита прав потребителей			
	Практические занятия		7		
	33-34	Решение проблемных ситуаций, опираясь на Закон «О защите прав потребителей»			
	35-36	Составление ситуационных задач, опираясь на изученные теоретические вопросы и Закон «О защите прав потребителей»			

	37-38	Изучение документации, необходимой при осуществлении торговой, коммерческой деятельности.		2
Тема 1.5. Инфраструктура товарного рынка.	Содержание		1	
	39-40	Инфраструктура: понятие, назначение, основные задачи и функции. Элементы инфраструктуры товарного рынка.		2
<p><i>Самостоятельная работа при изучении раздела «Организация коммерческой деятельности»</i> Подготовка рефератов на тему: «Развитие коммерческой деятельности Костромской области» Изучение положений Гражданского Кодекса РФ Составление кроссвордов, анограмм по теме: «Объекты и субъекты коммерческой деятельности» Изучение Закона РФ «О защите прав потребителей» Ознакомление с коммерческими службами предприятий Костромской области Разработка структурного подразделения «своего» предприятия.</p> <p><i>Примерная тематика домашних заданий</i> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p>			102	2
Раздел ПМ 2. Организация торговли			76/20/38	
МДК 01.02 Организация торговли				
Введение	Содержание		1	
	1-2	Цели, задачи, структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи. Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические процессы,		1

		технологические операции.		
Тема 1. Организационно-правовые формы предприятий торговли	Содержание		1	
	3-4	Торговые предприятия (организации): понятие, задачи, функции. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности.		1
	Практические занятия		1	
	5-6	Анализ организационно-правовых форм предпринимательской торговли		2
Тема 2. Организация оптовой торговли	Содержание		1	
	7-8	Оптовая торговля: назначение, цели, виды. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций.		1
	Практические занятия		1	
	9-10	Услуги оптовой торговли. Хозяйственные связи с поставщиками.		2
Тема 3. Организация розничной торговой сети	Содержание		1	
	11-12	Розничная торговая сеть: назначение, виды, их характеристика, направления развития. Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом.		1
	13-14	Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Проверочная работа.		1
	Практические занятия		1	
	15-16	Определение качественных показателей состояния торговой сети.		2
Тема 4. Технологические решения магазинов	Содержание		1	
	17-18	Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним. Помещение магазина. Планировка торгового зала. Современный дизайн магазина. Строительные и санитарные нормы и правила.		2
	Практические занятия		1	

	19-20	Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи.		2
	21-22	Экскурсия в розничное торговое предприятие.		2
Тема 5. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание		1	
	23-24	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли. Приемка товаров и тары. Организация и технология хранения товаров в магазине.		2
	Практические занятия		1	
	25-26	Правила торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров. Упаковка: понятие, назначение, классификация, требования, предъявляемые к ней.		2
	27-28	Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, виды, способы и средства. Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение оборудования.		3
	29-30	Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальным оформлением этих операций.		
	31-32	Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой тары по качеству, документальным оформлением. Зачетная работа.		
Тема 6. Услуги розничной торговли	Содержание		1	
	33-34	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг. Качество услуг розничной торговли. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.		1
Тема 7. Организация и технология торгового обслуживания. Правила торговли	Содержание		1	
	35-36	Торговое обслуживание покупателей; основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-		2

		кассиров, торговых и коммерческих агентов.		
	37-38	Магазинные формы розничной; продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.		2
	Практические занятия		3	
	39-40	Ценники: понятие, оформление, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них.		3
	41-42	Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Особенности правил комиссионной торговли.		2
	43-44	Изучение нормативных документов, регламентирующих правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей.		
	45-46	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров. Зачетная работа.		
Тема 8. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Содержание		1	
	47-48	Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов, факторы, влияющие на выбор места расположения склада.		1
	49-50	Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства.		1
	Практические занятия		1	
	51-52	Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования предъявляемые к ним. Технологическая планировка склада.		2
Тема 9. Технология складского товародвижения в торговле	Содержание		1	
	53-54	Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса. Технология процесса		1

		складирования товаров на складе.		
		Практические занятия	1	2
	55-56	Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров на складе, документальным оформлением товаров.		
<p><i>Самостоятельная работа при изучении раздела Организация торговли</i></p> <p>Ознакомление с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».</p> <p>Подготовка реферат на тему: «Совершенствование торговли на современном этапе в России и регионе».</p> <p>Ознакомление с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».</p> <p>Подготовка к выступлению на семинаре.</p> <p>Составление схемы планировки функциональных групп помещений магазина розничной торговой сети.</p> <p>Анализ рынка планировки помещений магазинов на примере розничной торговой сети «Макси».</p> <p>Ознакомление с инструкциями о порядке приемки товаров по количеству (П-6) и по качеству (П-7).</p> <p>Подготовка к выступлению на семинаре.</p> <p>Ознакомление с ГОСТ Р 51304-99 «Классификация услуг розничной торговля», с ОСТ 28-002-2000.</p> <p>Подготовка сообщение о видах услуг розничной торговой сети города Вологды.</p> <p>Ознакомление с ГОСТ Р 51304-99 «Торговля. Термины и определения»; изучают Закон РФ «О защите прав потребителей», составляют конспект.</p> <p>Подготовка к семинару; подготовка ответов на контрольные вопросы, связанные с правилами продажи товаров.</p> <p>Подготовка рефераты о формах и методах продажи товаров, применяемых в г. Вологде, России и за рубежом.</p> <p>Анализ рынка товарных складов г. Вологды.</p> <p>Составление схемы размещения складов универсальной базы.</p> <p><i>Примерная тематика домашних заданий</i></p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем)</p> <p>Подготовка к лабораторным и практическим работам к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p>			38	
Раздел ПМ 3.			108/20/70	

Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда				
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда				
Введение	Содержание		1	
	1-2	Предмет, его задачи, цели. Структура курса. Задачи работников торговли в деле внедрения, развития и использования новой техники. Механизация и автоматизация производственных процессов в торговле. Классификация торгового оборудования. Общие принципы эксплуатации торгового оборудования. Правила по охране труда на предприятиях розничной торговли.		1
Тема 1. Немеханическое оборудование	Содержание		1	
	3-4	Мебель для торговых организаций		2
	5-6	Торговый инвентарь. Таро-оборудование.		2
	Практические занятия		1	
	7-8	Определение вида и назначения торговой мебели и инвентаря.		2
	9-10	Выбор, расчет потребности в торговой мебели.		3
Тема 2. Измерительное оборудование	Содержание		1	
	11-12	Значение и классификация измерительного оборудования.		2
	13-14	Устройство и правила эксплуатации весов настольных циферблатных и циферблатно-гиревых.		2
	15-16	Устройство и правила эксплуатации товарных весов		2
	17-18	Устройство и правила эксплуатации весов электронных весов		2
	19-20	Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования.		2
	Практические занятия		1	
	21-22	Инструктаж по технике безопасности при эксплуатации		3

		весов. Приобретение умений эксплуатации весов настольных циферблатных.		
	23-24	Приобретение умений эксплуатации весов: товарных, электронных.		3
	25-26	Выбор типов весов и расчет необходимого количества весов для торговых организаций.		3
Тема 3. Механическое оборудование	Содержание		1	
	27-28	Фасовочно-упаковочное и маркировочно-этикетировочное оборудование		2
	29-30	Измельчительно-режущее оборудование. Подъемно-транспортное оборудование		2
	Практические занятия		1	
	31-32	Определение вида и назначения ПТО.		2
Тема 4. Технологическое оборудование	Содержание		1	
	33-34	Холодильное оборудование		2
	35-36	Оборудование для приготовления и продажи напитков		2
	37-38	Система защиты товаров		2
	Практические занятия		1	
	39-40	Определение вида и назначения торгового холодильного оборудования.		2
Тема 5. Контрольно-кассовая техника	Содержание		2	
	41-42	Классификация ККТ. ФЗ «О применении ККТ при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».		2
	43-44	Общие принципы устройства ККТ. Основные узлы ККТ. Особенности устройства портативных ККМ и POS-терминалов.		2
	45-46	Ввод ККТ в эксплуатацию. Регистрация ККТ в налоговых органах. Техническое обслуживание ККТ.		2
	47-48	Правила эксплуатации ККТ. Техника безопасности при эксплуатации ККТ. Признаки платежеспособности государственных денежных знаков.		2
	49-50	Общая характеристика различных типов ККТ.		2
	Практические занятия		4	
	51-52	Инструктаж по технике безопасности. Включение ККТ.		3

		Подготовка ККТ к работе.		
	53-54	Ознакомление с режимами работы.		3
	55-56	Оформление кассовой документации на начало и конец смены.		3
	57-58	Алгоритмы получения чеков и отчетов.		3
	59-60	Виды текущих и итоговых отчетов, порядок и получения, изучение реквизитов.		3
	61-62	Порядок завершения смены при работе на ККТ. Выведение результата работы кассира за смену.		3
	63-64	Исправление ошибок кассира до закрытия чека. Устранение мелких неисправностей печатающего устройства.		3
	65-66	Особенности эксплуатации различных типов ККТ.		3
	67-68	Особенности эксплуатации различных типов ККТ.		3
	69-70	Особенности эксплуатации различных типов ККТ.		3
	71-72	Закрепление навыков получения чеков различных типов. Закрепление навыков получения отчетов различных видов (текущих и итоговых).		3
	73-74	Закрепление навыков выведения результата работы кассира.		3
	75-76	Закрепление навыков оформления кассовой документации.		3
Тема 6. Правовые и организационные основы охраны труда	Содержание		1	
	77-78	Нормативно-правовая база охраны труда. Обеспечение охраны труда. Организация охраны труда в предприятиях (организациях). Производственный травматизм и профессиональные заболевания.		2
	Практические занятия		1	
	79-80	Изучение законодательства и нормативных актов в области охраны труда.		2
	81-82	Изучение приемов оказания доврачебной помощи. Составление акта по форме Н-1.		3
Тема 7. Производственная санитария.	Содержание		1	
	83-84	Условия труда и их влияние на организм человека. Вредные производственные факторы.		2
Тема 8. Техника безопасности.	Содержание		1	
	85-86	Общие требования техники безопасности.		2

	Электробезопасность. Пожарная безопасность.		
	Практические занятия	1	
87-88	Изучение способов и средств защиты от поражения электротоком.		2
89-90	Изучение средств пожаротушения. Изучение отработка действий в случае пожара.		3
<p><i>Самостоятельная работа при изучении раздела Эксплуатация торгово-технологического оборудования</i></p> <p>Подготовка рефератов по темам: Немеханическое оборудование торговых организаций, Механическое оборудование торговых организаций, Измерительное оборудование торговых организаций, Технологическое оборудование торговых организаций, Контрольно-кассовая техника.</p> <p>Составление задач по определению потребности в торговой мебели, подбору оптимального комплекта мебели.</p> <p>Составление технологических схем по порядку эксплуатации торгового инвентаря, весоизмерительного, механического, технологического оборудования и контрольно-кассовой техники.</p> <p>Анализ оснащения технологическим оборудованием торговых предприятий города.</p> <p>Подготовка рефератов по темам: Правовые и организационные нормы охраны труда, Производственная санитария, Техника безопасности.</p> <p>Составление задач по расследованию несчастных случаев на производстве.</p> <p>Составление схем эвакуации.</p> <p>Составление инструкций по электро- и пожарной безопасности.</p> <p>Анализ рабочего места в соответствии с нормами производственной санитарии.</p> <p><i>Примерная тематика домашних заданий</i></p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Эссе на тему «Значение технологического оборудования в торгово-технологическом процессе магазина»</p> <p>Решение задач по определению потребности в торговой мебели.</p> <p>Подготовка к практическим работам к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p>		70	2

<p>Эссе на тему «Обеспечение охраны труда», «Электробезопасность на предприятии», «Организация пожарной безопасности на предприятии».</p> <p>Решение задач по расследованию несчастных случаев на производстве.</p> <p>Подготовка к практическим работам к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p>		
<p style="text-align: center;">Учебная практика</p> <p>Виды работ:</p> <p>Ознакомление с порядком установления коммерческих связей, заключением договоров и контроля их своевременного выполнения;</p> <p>Ознакомление и процессом управления товарными запасами и потоками;</p> <p>Ознакомление с процессом обеспечения товародвижения, с порядком приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>Ознакомление с порядком оказания услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <p>Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;</p> <p>Эксплуатация торгово-технологического оборудования с применением правил охраны труда, ознакомление с экстренными способами оказания помощи пострадавшим, ознакомление с использованием противопожарной техники.</p>	18	2
<p style="text-align: center;">Производственная практика (по профилю специальности)</p> <p>Виды работ:</p> <p>Участие в установлении коммерческих связей;</p> <p>Участие в составлении договоров;</p> <p>Участие в приемке товаров по количеству и качеству;</p> <p>Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.</p> <p>Обслуживание покупателей с соблюдением правил торговли;</p> <p>Эксплуатация контрольно-кассовой техники с соблюдением требований техники безопасности и охраны труда.</p>	36	3
Всего с учетом практик и самостоятельных работ	324/60/210/54	
Всего максимальной нагрузки	270	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие:

учебного кабинета на 30 рабочих мест

лабораторий:

- технического оснащения торговых организаций и охраны труда;
- учебный магазин;

Залов:

- библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет;

Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

1. Технического оснащения и охраны труда:

Контрольно-кассовая техника, контрольно-кассовые машины, весоизмерительное, механическое и другие виды торгового оборудования, инструменты, приспособления, комплект наглядных пособий, комплект учебно-методической документации, нормативная документация.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговли). Учебное пособие. М.: издательский дом «Дашков и К^о», 2008 г.
2. Кашенко В.Ф., Кашенко Л.В. Торговое оборудование. Учебное пособие. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2008. – 398с.
3. Кузнецова М.С. Недостачи и хищения.- М.: ИндексМедиа, 2006.- 184 с.
4. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учеб. для ССУЗов. - М.: Маркетинг, 2008.
5. Памбухчиянц В.К. Организация и технология коммерческой деятельности. – М.6 ИВЦ Маркетинг, 2007.
6. Цуранов О.А., Крысин А.Г. «Холодильная техника и технология». СПб.: Лидер, 2009.- 448с.

Дополнительные источники:

1. Учебники и учебные пособия:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учеб. для вузов. – М.: Маркетинг, 2000.
2. Никитченко Л.И. Оборудование торговых предприятий: Рабочая тетрадь.-М: Академия.- 2004.

3. Николаева М.А. Принципы и правила выкладки товаров. / Учеб. лекция. –М.:ОЦПКРТ, 2001.
4. Николаева М.А. Ценники как средство информации. – М.: ОЦПКРТ, 2002.
5. Панкратов Ф.Т., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. Учеб. для вузов. – М.: Маркетинг, 2000.
6. Парамонова Т.Н. Мерчендайзинг в розничном торговом предприятии. Учеб. лекция. – М.: ОЦПКРТ, 2002.
7. Поставка и приемка товаров. - М.: ИНФРА-М, 1997.
8. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе. – М.: Деловая литература, 2002.
9. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / под ред. Л.А. Брагина. Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2001.

2. Периодические издания:

Торговое оборудование, Спрос, Современная торговля, Коммерческой вестник, Торговая газета, Справочник руководителя розничной торговли, Российская торговля (журнал и газета), Коммерсант, Бухгалтерский учет, Вопросы экономики, Экономист.

3. Нормативные документы:

1. Государственный реестр контрольно-кассовых машин.
2. Федеральный Закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» № 54-ФЗ от 22.05.2003.
3. Постановление правительства РФ «Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» от 30.07.1993 № 745.
4. Указ Президента РФ «Об обязательном применении контрольно-кассовых машин предприятиями, учреждениями и организациями всех форм собственности при осуществлении расчетов с населением» от 16.02.1993 № 224.
5. ФЗ «О внесении изменения в статью 2 Федерального закона «О применении ККТ при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 162-ФЗ.
6. «О техническом регулировании», № 184-ФЗ от 27.12.02
7. «Об обеспечении единства измерений», № 4871-1 от 27.04.93
8. «О защите прав потребителей» в ред. от 07.02.92 № 2300-1 с дополнениями и изменениями от 09.01.96 ФЗ-2 и от 17.12.99 ФЗ-212, 2004
9. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»,ФЗ-52,30.03.1999
10. «О качестве и безопасности пищевых продуктов», ФЗ-29 от 02.01.2000
11. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)», ФЗ-134, от 08.08.2001
12. ГОСТ Р 1.0 - 2004 Стандартизация в Российской Федерации. Основные положения. - М.: ИПК Изд-во стандартов, 2005
13. СП 1.1.1058-01 Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемиологических

- (профилактических) мероприятий
14. ГОСТ 2.114-95 Технические условия (общие правила построения, изложения, оформления, согласования и утверждения технических условий на продукцию)
 15. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 Система менеджмента качества. Основные положения и словарь
 16. Гражданский кодекс Российской Федерации
 17. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации
 18. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» / 14.07.2001 ФЗ-134
 19. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» / от 30.03.99 ФЗ-52
 20. Правила продажи отдельных видов товаров / Утв. 19.01.98 г. №55 с изменениями и дополнениями
 21. Правила продажи алкогольной продукции / Утв. 19.08.96 № 987 с изменениями и дополнениями от 13.10.99 г., 02.11.2000 г.
 22. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами / Утв. 06.06.98 № 569 с изменениями 22.02.01 №144
 23. Правила продажи товаров по образцам / Утв. 21.07.97 № 918 с изменениями и дополнениями 07.12.2000 № 929
 24. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит / Утв. 09.09.93 №895
 25. Примерные правила торговли на оптовом продовольственном рынке / Утв. 01.12.94 № 292/95 (документ рекомендательного характера)
 26. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли пищевыми продуктами. – М.: ИНФРА М, 2002
 27. Сборник нормативных документов для руководителя предприятия розничной торговли. – М.: Издательский Дом «Экономические новости», 2002
 28. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
 29. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли
 30. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу
 31. ГОСТ Р 51713-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий
 32. ГОСТ 28-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг
 33. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» /15.06.65 №П-6
 34. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» / 25.04.66 №П-7 с изменениями и дополнениями от 14.11.74 №98

Интернет-ресурсы:

- www.college35.ucoz.com
- <http://www.ohranatruda.ru/>
- <http://www.otd-lab.ru/>
- <http://www.tehdoc.ru/>
- <http://www.znaytovar.ru/>
- http://www.krmagazine.ru/Torgovoe_oborudovanie/

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение профессионального модуля **Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью** планируется на 1 и 2 семестр с соответствующим распределением учебной нагрузки.

Для успешного освоения профессионального модуля **Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью** рекомендуется одновременное изучение студентами общепрофессиональных дисциплин: «Логистика», «Статистика».

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля **Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью** является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью».

Контроль освоения модуля предусматривает различные формы: текущий, промежуточный, итоговый. Текущий контроль подразумевает письменные и устные опросы, контроль самостоятельной работы студентов, отчеты по выполнению практических работ. Промежуточный контроль запланирован в МДК 01.02. Организация торговли в форме дифференцированного зачета. Итоговый контроль освоения профессионального модуля осуществляется в форме комплексного экзамена, включающего вопросы каждого раздела модуля.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров:

- **преподаватели:** наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью» и специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), наличие опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- **мастера производственного обучения:** опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль их своевременного выполнения;	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- управление товарными запасами и потоками;	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
Принимать товары по количеству и качеству.	- обеспечение товародвижения и приемка товаров по количеству и качеству;	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
Участвовать в работе по подготовке организации к организации к добровольной сертификации услуг.	- знание особенностей государственного регулирования коммерческой деятельности, особенностей и процедуры добровольной сертификации услуг	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю

Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- применение в деятельности приемов менеджмента и делового общения.	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение методов и приемов статистики для решения производственных задач	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- применение приемов логистики при решении производственных задач	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю
Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	-эксплуатировать торговое-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;	Зачет по практике; контрольная работа; комплексный экзамен по модулю

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
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– проявление интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
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; – оценка эффективности и качества выполнения работ;	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной

		программы
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач; - анализ результатов своего труда	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- умение работать в команде, организовывать совместную деятельность; - умение правильно строить диалоги, организовывать общение; - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- умение спланировать свою деятельность; - понимание значимости саморазвития личности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- знание и соблюдение требований действующего законодательства	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы