

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
"ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ"
(ЧПОУ «ЧТЭК»)

СОГЛАСОВАНО
Директор магазина «Теннан»
ОАО «Тандер» Вологодский Филиал



А.В. Лапин

2023г.

МП



УВЕРЖДЕНО

Приказ № 29-1

от 03.07.2023г.

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

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Базовая подготовка

Очная форма обучения

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 N 539 (ред. от 01.09.2022).

Организация-разработчик: ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж»

Разработчики:

Беляева О.Н., преподаватель ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж»
Савичева Т.А., преподаватель ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж»

Рассмотрена на заседании методической комиссии

Протокол № 11 от «17» июня 2023 г.

Председатель МК

 Беляева О.Н.

Протокол № от «___» августа 202__ г.

Председатель МК _____

Протокол № от «___» августа 202__ г.

Председатель МК _____

Протокол № от «___» августа 202__ г.

Председатель МК _____

Экспертная оценка проведена

Богущая ЛН зам. директора по УПР
(Ф.И.О. эксперта от учебного заведения)


подпись

Чекалева ОВ зам. директора по УМР
(Ф.И.О. эксперта от учебного заведения)


подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	38
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	44

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 **Коммерция (по отраслям)** (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
3. Принимать товары по количеству и качеству.
4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

Программа разработана с учетом международных стандартов подготовки высококвалифицированных рабочих кадров с учетом передового международного опыта движения WorldSkills International (WSI), на основании спецификации компетенции **WSR «Предпринимательство»**, интересов работодателей в части освоения дополнительных видов профессиональной деятельности, обусловленных требованиями к компетенции WSR «Предпринимательство».

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

Цель профессионального модуля (ПМ 01.) – освоение теоретических знаний в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью, приобретение умений использования этих знаний в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачи для достижения указанной цели:

- усвоение основных понятий в области торгово-сбытовой деятельности;

- изучение составных элементов коммерческой деятельности, правил приемки товаров по количеству и качеству, составления договоров, установления коммерческих связей, контроля за соблюдением правил торговли, охраны труда;
- приобретение умений заключать договоры, обеспечивать товародвижение, оказывать услуги торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- предупреждать нарушение правил торговли, эксплуатации оборудования, охраны труда.

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением 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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего **582** часа, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **352** часа;

самостоятельной работы обучающегося - **152** часа;
производственной практики - **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК.7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 8	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Личностные результаты

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека;

уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
3.1. Тематический план профессионального модуля

Код 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		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности)** часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и 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
ПК 1,2,7,8,9 ЛР1-8 ОК1-9	Раздел 1. МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	282	198	58	10	84	40	-	-
ПК 3, 4.5.6 ЛР1-8 ОК 1-9	Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли	72	50	12		22		-	
ПК 10 ЛР1-8 ОК 1-9	Раздел 3. МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	150	104	54		46			-
	Производственная практика, (по профилю специальности), часов	72							72
Всего:		582	352	124	10	152	40		72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

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	
Глава 1. Основы коммерческой деятельности		46		
Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание	14		
	1	Понятие коммерческой деятельности Понятие предпринимательство, предприниматель, виды предпринимательской деятельности. Коммерческая деятельность как вид предпринимательства. Различия в понятиях торговля, коммерция, предпринимательство. Возникновение в России товарно-денежных отношений. Появление купеческих структур. Формирование класса купечества. Реформы Петра. Советский период развития. Административно-командная система хозяйствования. Переход к рыночным отношениям. Предпринимательство в современной России.	6	1
	2	Составные элементы коммерческой деятельности Цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление	4	1
	3	Объекты коммерческой деятельности Товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления	4	1
	Содержание		16	
1	Субъекты коммерческой деятельности Понятие субъектов коммерции. Организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя.	2	1	

Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности	2	Классификация субъектов коммерческой деятельности Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, организационно-правовым формам, численности работающих.	2	1	
	3	Малые предприятия. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки, значение.	2		
	4	Характеристика организационно-правовых форм субъектов коммерции: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества Некоммерческие организации: фонды, ассоциации, учреждения, потребительские кооперативы	6		
	Практическая работа				
	1	Выбор организационно-правовых форм. Решение ситуаций	2		
Тема 1.3. Коммерческие службы организации	Содержание		8		
	1	Коммерческие службы организации Цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых и др.	4	1	
	2	Этика и мораль коммерсанта Понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства	4	1	
Тема .1. 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		8		
	1.	Понятие, назначение, механизм государственного регулирования коммерческой деятельности Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности.	2	1	
	Практическая работа		4		
	Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности			2	

	Контрольная работа по главе 1 «Основы коммерческой деятельности»	2	
Глава 2. Технология коммерческой деятельности		140	
Тема 1.5. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание	20	
	1. Виды коммерческой деятельности. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности.	2	1-2
	2. Инфраструктура коммерческой деятельности. Понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности.	2	2
	3 Особенности коммерческой деятельности Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.	8	1-2
	Практическая работа	6	
	1 Посещение выставки, ярмарки, сбор информационных материалов об участниках и их товарах, анализ организации и проведения выставки (ярмарки).	2	2
	2 Деловая игра «Аукцион»	2	2
	3 Деловая игра «Биржа»	2	2
	Тема 1.6. Технологический процесс коммерческой деятельности	Содержание	18
1. Технологический процесс коммерческой деятельности Назначение, этапы, их краткая характеристика.	2	2	

	2.	Средства коммерческой деятельности Хозяйственные связи, договора, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса) и другие	2	1
	3.	Особенности процессов коммерческой деятельности торговых организаций Сдача-приемка товаров по количеству и качеству	4	2
	Практические занятия		10	
	1	Изучение документов по приемке товаров		2
	2	Приобретение умений по документальному оформлению результатов приемки товаров по количеству и качеству в торговом предприятии		2
	3	Особенности приемки товаров от органов транспорта		2
	4	Приобретение умений по документальному оформлению результатов приемки товаров по количеству в торговом предприятии		2-3
	5	Приобретение умений по документальному оформлению результатов приемки товаров по качеству в торговом предприятии		2-3
Тема 1.7. Установление коммерческих связей	Содержание		24	
	1.	Сущность коммерческих связей Коммерческие связи, их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования	2	2
	2.	Коммерческие договоры Назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.).	6	2
	Практические занятия		14	
	1	Изучение структуры и содержания договора	2	
	2	Изучение структуры и содержания договора	2	

	3	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки товаров.	2	
	4	Анализ договоров.	2	
	5	Оформление документов, связанных с заключением, изменением, расторжением договоров	2	
	6	Приобретение умений составления договоров	4	
	Контрольная работа по темам 1.6., 1.7.		2	
Тема 1.8.Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		18	
	1.	Транспортное обеспечение Виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Договоры перевозки.	12	2
	2.	Приемка товаров от транспортных организаций Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление.		2
		Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.		
	Практическая работа		6	
	1	Договоры перевозки	2	
	2	Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.	2	
	3	Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление.	2	
Тема 1.9. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		18	
	1.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности Основные понятия (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная	8	2

		маркировка и ее значение для предприятий изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др. Основы правового режима информационных ресурсов		
	2.	Товарные знаки и знаки обслуживания Понятие, назначение, виды, регистрация, использование, передача.. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания.	2	2
	3.	Государственная и коммерческая тайна Понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.	2	2
	Практические работы		4	
	1	Экскурсия на торговое предприятие	2	1
	2	Изучение содержания закона РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.92 г. № 3520-1 и закона РФ «Об информации, информации и защите информации» от 20.02.95 № 24-ФЗ;	2	1-2
	Контрольная работа №3 по темам 1.8., 1.9.		2	
Тема 1.10.Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержание		18	
	1.	Формы и методы коммерческой деятельности Формы коммерческой деятельности с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями. Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материально стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные.	2	1

	2.	Инновации в коммерции Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др. Особенности деятельности агентов: коммерческих, торговых, по снабжению, закупкам, коммивояжеров, а также индивидуальных предпринимателей	12	1
	Практическая работа		4	
	1	Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.	2	2
	2	Практическая работа	2	2
Тема 1.11. Управление товарными запасами и потоками	Содержание		8	
	1.	Товарные запасы Понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера.	2	1
	2.	Управление товарными запасами Понятие, значение, сущность управления товарными запасами. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных пар. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.	2	2
	Практическая работа		2	
		Практическая работа	2	2
	Контрольная работа №4 по темам 1.10.,1.11		2	
Тема 1.12.	Содержание		16	

Предпринимательские риски и успех	1	Предпринимательские риски Понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования.	8	1
	2	Банкротство Понятие, причины, механизм, правовая база.	2	1
	3.	Эффективность коммерческой деятельности Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.	2	2
	Практическая работа			
	1	Практическая работа показатели оценки эффективности.	2	2
	Итоговая контрольная работа		2	
Консультации к курсовой работе			10	
Самостоятельная работа Систематическая проработка конспектов Подготовка к практическим работам Выполнение домашних самостоятельных работ Подготовка курсовой работы			84	
Итого			198/58	
Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли			50/12	
Введение	Содержание		2	
	Цели, задачи и предмет МДК, междисциплинарные связи. Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной		2	1

	<p>экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические процессы, технологические операции.</p> <p>Состояние и перспективы развития торговли.</p>		
	<p>Самостоятельная работа:</p> <p>1. Подготовка презентации по теме «Череповец торговый»</p> <p>2. Подготовка сообщения на тему:</p> <ul style="list-style-type: none"> - «Из истории торговли» - «Стратегия развития торговли на современном этапе» <p>Изучение материала по учебнику Жулидов С.И. «Организация торговли», М: 2017, стр. 3-11</p>	4	1
Тема 2.1. Организационно-правовые формы предприятий торговли	<p>Содержание</p>	2	
	<p>Торговые предприятия: понятие, цели, задачи и функции. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности.</p> <p>Индивидуальные предприниматели: их статус, особенности торговой деятельности</p>	2	1
	<p>Самостоятельная работа:</p> <p>1. Изучение материала по учебнику Жулидов С.И. «Организация торговли», М: 2017, стр. 12-24</p> <p>2. Изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий, используя ГК РФ часть 1.</p> <p>3. Решение практической ситуации: Решите ситуацию, ответив письменно на вопросы:</p> <p>Вы приняли решение заняться индивидуальной предпринимательской деятельностью.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дайте понятие предпринимательства 2. Кто может получить статус индивидуального предпринимателя? 3. Что Вам нужно предпринять, чтобы начать свою деятельность? <p>Каким нормативным документом Вы руководствовались?</p>	2	1 2

Тема 2.2. Организация оптовой торговли	Содержание		2	
	1	Оптовая торговля . Назначение, виды, цели. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Типы и виды оптовых предприятий. Специфика работы коммерческих отделов оптовых предприятий. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности	2	2
	1.Изучение материала по учебнику: -Жулидов С.И. «Организация торговли» -М:2017, стр. 25-50			1
Тема 2.3. Организация розничной торговли	Содержание		4	
	1	Розничная торговля: назначение, цели, задачи. Состояние и перспективы развития розничной торговли.	2	1
	2	Розничная торговая сеть . Назначение, виды, их характеристика, направления развития (ГОСТ Р 51303-99 торговля. Термины и определения).		1
	3	Классификация предприятий розничной торговли. Виды, типы, их идентифицирующие признаки (ГОСТ Р 51773-2012 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли). Специализация и типизация магазинов.		2
	4	Структура предприятия розничной торговли. . Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов.	2	2
	5	Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика		1
	6	Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов.		2
1.Изучение материала по учебнику: - Жулидов С.И. «Организация торговли» -М:2017, стр.51-78 2.Ответы на вопросы: - что такое торговая сеть?			1	2

	<ul style="list-style-type: none"> - какими видами торговых предприятий представлена стационарная и нестационарная торговая сеть? - виды внемагазинной торговли? - какими признаками характеризуются форматы магазинов? - чем молл отличается от торгового комплекса? - равнозначны ли понятия «дискаунтер» и магазин, использующий дисконтные карты? - что такое ритейлерская сеть, бутик? 		3
Тема 2.4. Технологические решения магазинов	Содержание	4	
	1 Виды торговых зданий , основные требования, предъявляемые к ним.	2	1
	2 Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство. Требования к технологическому оснащению торговых помещений		2
	3 Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина	2	2
	4 Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования		1
	5 Общетехническая оснащённость торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.		1
	Самостоятельная работа: Изучение материала по учебнику: Жулидов С.И. «Организация торговли» -М:2017, стр.101-122 Ответы на вопросы: - какие требования предъявляются к взаиморасположению помещений магазина? - из каких зон состоит торговый зал? - какие показатели используют в торговле для оценки эффективности планировки магазина? Практическое задание. Одним из наиболее популярных торговых форматов является супермаркет. При проектировании предприятия была определена общая площадь – 5300 кв.м., площадь торгового зала- 3800кв.м. Перечень торгового оборудования представлен в таблице.	2	1
		2	3

	Вид оборудования	Размеры единицы оборудования, м	Число единиц	Число полок единице оборудования			
	Стеклянная витрина	1,9 X 1,2	22	5			
	Стол-прилавок	1,2 X 1,5	20	-			
	Стол упаковочный	1,3 X 2,8	13	-			
	Секция пристенная угловая	1,7 X 0,7	39	6			
	Горка пристенная	0,8 X 1,8	54	5			
	Кабина кассовая	1,8 X 1,5	12	-			
	<p>- укажите ключевые признаки формата «супермаркет»</p> <p>- сделайте заключение об эффективности использования площади магазина, проанализировав соотношение общей и торговой площадей. Проанализируйте эффективность использования торговой площади, рассчитав коэффициенты установочной и экспозиционной площадей.</p>						
Тема 2.5.Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание				16		
	1	Технология товародвижения в магазине. . Понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.			2	2	
	2	Приемка товаров. . Нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по качеству и количеству, документальное оформление приемки товаров.			2	2	
	3	Организация и технология хранения товаров.				2	
	4	Подготовка товаров к продаже. Требования, особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.				2	
	5	Мерчандайзинг: понятие, сущность и значение. . Объекты и участники мерчандайзинговой деятельности. Технологии мерчандайзинга.			2	2	

	Методы продажи товаров. Выкладка товаров как один из приемов мерчендайзинга.	2	
Практические работы № 1, 2 3		6	
1	Приемка товаров по количеству	2	2
2	Приемка товаров по качеству	2	2
3	Мерчендайзинг	2	
Самостоятельная работа Изучение материала по учебнику: -Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности -М:2013, стр.259-303; Ответы на вопросы: - из каких операций состоит торгово-технологический процесс магазина, реализующего товары, требующие хранения и подготовки к продаже? - чем отличаются технологические операции от торговых? - чем специфична приемка товаров в поврежденной таре? - какие потери относятся к нормируемым и ненормируемым? Каковы особенности их списания? - что такое мерчендайзинг магазина? - какие элементы включает визуальный мерчендайзинг? Подготовка к выполнению контрольной работы			1 2-3 2 3
Контрольная работа № 1		2	2
Тема 2.6. Услуги розничной торговли	Содержание	4	
1	Услуги розничной торговли: определение, специфика основные и дополнительные дополнительные услуги, их назначение специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. (ГОСТ Р 51304-99 Классификация услуг розничной торговли). Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональная пригодность, безопасность, охрана окружающей среды и др.) Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество и услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2012 Услуги торговли. Общие требования)	2	2

		Практическая работа №4 Тема «Услуги розничной торговли»	2	
		Самостоятельная работа Изучение материала по учебнику: - Жулидов С.И. «Организация торговли -М: 2017, стр.91-100; Ответы на вопросы: - какие составные элементы содержит услуга розничной торговли? - назовите группы услуг розничной торговли - какие требования предъявляются к торговым услугам? Практическая ситуация: Вы планируете открытие магазина «Обувь». Составьте перечень дополнительных услуг. Каким нормативным документом Вы руководствовались?	2	2 3
Тема 2.7. Организация и технология торгового обслуживания.		Содержание	8	
	1	Торговое обслуживание покупателей Основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров.	2	2
	2	Технология продажи товаров при разных формах обслуживания . Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.		2
	3	Правила торговли: . Нормативная база, виды, структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентирующее правилами торговли. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.д.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.	2	2

	<p>Ценники: понятие, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.</p> <p>Товарные чеки: назначение, виды товаров, на которые они выписываются.</p> <p>Особенности правил продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.</p>		
4	<p>Контроль за выполнением правил торговли</p> <p>Виды (государственный, внутрифирменный), органы управления. Защита прав потребителей. Закон РФ «О защите прав потребителей».</p>		2
Практическая работа №5		4	
	Закон РФ «О защите прав потребителей».	4	2-3
<p>Самостоятельная работа:</p> <p>.Изучение материала по учебнику:</p> <p>- Жулидов С.И. «Организация торговли» -М: 2017, стр.168- 275</p> <p>Ответы на вопросы:</p> <p>- перечислите новые формы ведения розничной торговли</p> <p>- какие бывают методы продажи товаров?</p> <p>- торговля по предварительным заказам – это дополнительная услуга или технология торговли?</p> <p>- какие составные элементы относятся к продаже товаров и обслуживанию покупателей?</p> <p>- охарактеризуйте товар с недостатком и существенным недостатком</p> <p>Подготовка к выполнению контрольной работы</p>		3	
Контрольная работа №2		2	
Тема 2.8. Товарные склады в торговле	Содержание	2	
1	<p>Товарные склады: роль в процессе товародвижения, назначение, функции.</p> <p>Классификация складов, их характеристика</p>	2	2
2	<p>Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь.</p> <p>Технологическая планировка склада. Особенности устройства и планировки</p>		2

Тема 2.9.Технология складского товародвижения в торговле	Содержание		2	
	1	Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса.	2	2
	2	Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление		2
	3	Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила и способы размещения.		2
	4	Штрих – кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации		2
	Самостоятельная работа: 1.Подготовка к экзамену		6	1
Итого		50/12		

Савичева т.А

Раздел 3. МДК.01.03. Техническое оснащение		104/54	
---	--	---------------	--

торговых организаций и охрана труда				
Тема 3.1. Немеханическое оборудование торговых организаций	Содержание		10	
	1	Торговая мебель Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к мебели торговых организаций. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.	4	2
	2	Торговый инвентарь Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.	2	1
	Практические работы		4	
	1	Изучение видов торговой мебели и инвентаря	2	2
	2	Выбор типа и расчет потребности в торговой мебели	2	2
	Тема 3.2. Механическое оборудование торговых организаций	Содержание		14
1		Фасовочно-упаковочное оборудование Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций.	2	1
2		Измельчительно-режущее оборудование Измельчительно-режущее оборудование - назначение. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	1

	3	Подъемно-транспортное оборудование Подъемно-транспортное оборудование - назначение. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации.	4	1
	4	Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины и т. п.), краткая характеристика, эксплуатация.	2	
	Практические работы		4	
	1	Экскурсия на торговое предприятие	2	1
	2	Выбор типа и нормы оснащения предприятий механическим оборудованием	2	2
	Контрольная работа №1 по темам 3.1., 3.2.(самостоятельная работа)			2
Тема 3.3. Технологическое оборудование	Содержание		14	
	1.	Холодильное оборудование Машинное охлаждение, его сущность, преимущества и недостатки (повышенные затраты) по сравнению с простейшими источниками холода.. Современное торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Выбор типа и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием	4	2

	2.	Оборудование для приготовления и продажи напитков Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций.	2	2
	3.	Системы защиты товаров Система защиты товаров в торговых организациях: их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съемники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.	2	2
	4	Оборудование для штрих - кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т.п.), принтеры для штрих- кодов, назначение, типы, эксплуатация.	2	2
		Практическое занятие	4	
	1.	Выбор типа и нормы оснащения предприятий холодильным оборудованием.	2	2
	2.	Экскурсия в Торговое предприятие	2	2
Тема 3.4. Измерительное оборудование	Содержание		10	
	1	Классификация измерительного оборудования Измерительное оборудование: понятие, назначение. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Меры длины, меры объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.	2	1

	2	Устройство измерительного оборудования. Правила эксплуатации Электронные настольные и платформенные (товарные) весы, типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весовым оборудованием	2	2
	3	Государственный метрологический контроль над средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения.		1
	Практическое занятие		6	
	1	Экскурсия в ЦСМиС	2	2
	2	Приобретение умений эксплуатации весов: электронных настольных и товарных.	2	2
	3	Приобретение умений эксплуатации весов: электронных настольных и товарных. Расчёт потребности в электронных настольных весах.	2	2
Тема 3.5. Контрольно-кассовая техника (ККТ)	Содержание		24	
	1	Классификация ККТ Контрольно-кассовая техника: понятие назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение, Типовые правила эксплуатации ККТ.	2	1
	2	Характеристика распространенных видов ККТ Электронные ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая		1

	характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Кассовые POS-терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.		
3	Правила эксплуатации ККТ Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный. Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций. Обязанности кассира-операциониста Подготовка ККТ к работе, правила расчетов, операции окончания работы на ККТ, подготовка и сдача денежной выручки. Техническое обслуживание ККТ. Межремонтное обслуживание ККТ. Устранение простейших неисправностей ККТ. Организация технического обслуживания и ремонта ККТ. Требования безопасности при эксплуатации ККТ. Устранение мелких неисправностей	2	2
4.	Платежеспособность денежных знаков Проверка платежеспособности денежных знаков, подлинности денежных банкнот. Распознавание отличительных особенностей банкнот и монет Банка России	2	2
5.	Организация рабочего места кассира Значение правильной организации рабочих мест и расчетов с покупателями в предприятиях розничной торговли Передовой отечественный и зарубежный опыт организации рабочих мест кассиров и возможности его применения в торговле РФ Пути совершенствования организации работы контролера-кассира и пути ликвидации очередей при расчетах с покупателями		1-2
Практическое занятие		18	
1	Изучение документов, регламентирующих применение ККТ и должностной инструкции кассира торгового зала	2	

2	Подготовка контрольно-кассовой техники к работе, устранение мелких неисправностей с соблюдением правил техники безопасности Приобретение умений эксплуатации различных типов контрольно-кассовых машин. ККМ «sumsung 250RF»	2	
3	Выполнение расчетных операций с покупателями, расшифровка обязательных реквизитов чека Приобретение умений эксплуатации различных типов контрольно-кассовых машин. ККМ «sumsung 250RF»	2	2
4	Документальное оформление неиспользованных покупателями чеков, заполнение журнала кассира- операциониста Приобретение умений эксплуатации различных типов контрольно-кассовых машин. ККМ «Ладога К»,	2	2
5	Выполнение заключительных операций при работе на контрольно-кассовой технике, подготовка и сдача денежной выручки Приобретение умений эксплуатации различных типов контрольно-кассовых машин. ККМ «Ладога К», «sumsung 250RF»	2	2
5	Оборудование проверки подлинности банкнот и счёта денег. Аппараты проверки подлинности банкнот: назначение преимущества, технические характеристики. Аппараты для счёта, фасовки банкнот и проверки их подлинности, их технические характеристики. Аппараты для счёта и фасовки монет, их технические характеристики. Платежеспособность денежных знаков. Признаки платёжности денежных знаков. Повреждения и основания, определяющие неплатёжеспособности банкнот	2	2
7	Документы по кассовым операциям. Журнал кассира-операциониста, назначение, требования и правила ведения. Документальное оформление неиспользованных покупателями чеков. Приходные и расходные ордера. Отчет кассира. Порядок получения хранения и выдачи денежных средств. Отличительные признаки платёжных средств безналичного расчета	2	2
8	Оформление документов по кассовым операциям	2	2
9	Организация рабочего места кассира	2	

	Контрольная работа №2 по темам «Кассовое и измерительное оборудование»(самостоятельная работа)		2
Тема 3.6. Правовые и организационные основы охраны труда	Содержание	12	
	1 Нормативно-правовая база охраны труда	2	2
	<p>Нормативно-правовая база охраны труда: понятие, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации (далее РФ), «Об основах охраны труда в РФ», Трудовой Кодекс РФ (гл.33-36). Основные нормы, регламентируемые этими законами, сфера их применения. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления в области охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда (Трудовой Кодекс РФ, ст.211). Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты. Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия</p>		
	<p>2 Обеспечение охраны труда</p> <p>Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Органы надзора и контроля за охраной труда. Федеральная инспекция труда: назначение, задачи, функции. Права государственных инспекторов труда. Государственные технические инспекции (Госгортехнадзор, Госэнергонадзор, Госсанинспекция, Государственная пожарная инспекция и др.), их назначение и функции. Административный, общественный, личный контроль за охраной труда. Права и обязанности профсоюзов по вопросам охраны труда. Правовые акты, регулирующие взаимные обязательства сторон по условиям и охране труда (Коллективный договор, соглашение по охране труда). Ответственность за нарушение требований охраны труда: административная, дисциплинарная, уголовная.</p>		1
	<p>3 Организация охраны труда в предприятиях</p> <p>Служба охраны труда на предприятии: назначение, основные задачи, права, функциональные обязанности. Основание для заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услугу по охране труда. Комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны</p>		1

	<p>труда. Соответствие производственных процессов и продукции требованиям охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников. Обеспечение прав работников на охрану труда. Дополнительные гарантии по охране труда отдельных категорий работников</p>		
3	<p>Организация охраны труда в предприятиях Служба охраны труда на предприятии: назначение, основные задачи, права, функциональные обязанности. Основание для заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услугу по охране труда. Комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Соответствие производственных процессов и продукции требованиям охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников. Обеспечение прав работников на охрану труда. Дополнительные гарантии по охране труда отдельных категорий работников. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Инструктажи по охране труда и технике безопасности (вводный, первичный, повторный, внеплановый, текущий), характеристика, оформление документации. Финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда</p>	2	1
4	<p>Производственный травматизм и профзаболевания Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Травмоопасные производственные факторы в предприятиях торговли. Изучение травматизма: методы, документальное оформление, отчетность. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.), при поражениях холодильными агентами и др. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи: понятие, классификация. Порядок расследования документального оформления и учета несчастных случаев в организациях. Порядок возмещения работодателями вреда, причиненного здоровью работников в связи с несчастными случаями.</p>		1
Практическая работа		8	

	1	Изучение нормативных документов по охране труда	2	2
	2	Изучение нормативных документов по охране труда	2	2
	3	Изучение документации по расследованию и оформлению несчастных случаев	2	2
	4	Производственный травматизм и профзаболевания	2	
Тема 3.7.Производственная санитария		Содержание	6	
	1	Условия труда в предприятиях торговли Основные понятия: условия труда, производственная санитария. Правовые акты и нормативные документы, регламентирующие вопросы условий труда на предприятиях (ФЗ «Об основах охраны труда в РФ», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»). Факторы, влияющие на условия труда, их виды. Основные метеорологические параметры (производственный микроклимат) и их влияние на организм человека. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по поддержанию установленных норм. Требования производственной санитарии, предъявляемые к устройству, содержанию территории и к помещениям предприятия. Требования производственной санитарии, предъявляемые к микроклимату (отоплению, вентиляции, водоснабжению, канализации и освещению) помещений предприятия. Санитарно-гигиенические условия труда работников. Спецодежда: ее виды, нормы, порядок выдачи, хранения, пользования.	2	1
	2	Вредные производственные факторы Классификация вредных производственных факторов. Краткая характеристика отдельных видов вредных производственных (шум, вибрация, тепловое излучение, электромагнитные поля и т.д.), их воздействие на человека. Требования санитарных правил и норм. Приборы для контроля и средства для защиты от вредных факторов, их виды. Межотраслевые правила по охране труда в предприятиях. Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению.		1
		Практические работы	4	

	1	Изучение условий труда в предприятиях торговли	2	2
	2	Требования производственной санитарии. Изучение нормативных документов	2	2
Тема 3.8.Производственный травматизм	Содержание		12	
	1	Общие требования техники безопасности Техника безопасности: понятие, назначение. Государственные нормативные требования к технике безопасности, их регламентация в Федеральных законах, системе стандартов ССТБ, Санитарных правилах и строительных нормах. Требования к технике безопасности при проектировании и содержании предприятий. Требования к технологическим процессам. Требования к организации рабочих мест на предприятии.	2	2
	2	Электробезопасность Электробезопасность: понятие, последствия поражения человека электрическим током. Условия возникновения электротравм, их классификацию. Факторы, влияющие на тяжесть электротравм (параметры тока, время воздействия, особенности состояния организма). Классификация условий работ по степени электробезопасности. Опасные узлы и зоны машин. Требования электробезопасности, предъявляемые к конструкции технологического оборудования. Защита от поражения электрическим током. Технические способы защиты (защитное заземление и зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей), понятие, назначение. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки проверки, правила эксплуатации и хранения. Статическое электричество: понятие, способы защиты от его воздействия. Технические и организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности на предприятиях торговли.	2	2
	3	Пожарная безопасность Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Правовая база: ФЗ "О пожарной безопасности", стандарты ССБТ, правила и инструкции по пожарной безопасности. Организация пожарной охраны в предприятиях. Пожарная безопасность зданий и сооружений (СНиП	2	2

	<p>21-01-97). Правила пожарной. безопасности в РФ (ППБ 01-99). Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в предприятиях. Государственная служба пожарной безопасности: назначение, структура, область компетенции.</p> <p>Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление. Противопожарный режим содержания территории предприятия, его помещений и оборудования. Действия администрации и работников предприятия при возникновении пожаров. Эвакуация людей из помещений, охваченных пожаром.</p> <p>Факторы пожарной опасности отраслевых объектов.</p> <p>Основные причины возникновения пожаров в предприятиях. Способы предупреждения и тушения пожаров. Огнетушители: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения. Пожарный инвентарь. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения. Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение.</p>		
	Практическое занятие	6	
1	Изучение правил техники безопасности при работе с оборудованием	2	2
2	Электробезопасность	2	2
3	Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи.	2	2
	Контрольная работа по темам №3 темы:3.6., 3.7., 3.8. (самостоятельная работа)		
	Итоговое занятие по курсу	2	
Самостоятельная работа		46	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Систематическая подготовка к практическим работам 2. Проработка конспектов 3. Выполнение домашних работ 			
Производственная практика (по профилю специальности)		72 часа /12дней	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление с розничным торговым предприятием 2. Участие в эксплуатации торгово-технологического оборудования 3. Ознакомление с организацией работы коммерческой службы, изучение должностной инструкции менеджера по продажам 			

<ol style="list-style-type: none"> 4. Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, ознакомление с порядком заключения договоров, ведением претензионной работы 5. Участие в приемке товаров по количеству и качеству 6. Участие в операциях по подготовке товаров к продаже, выкладке, реализации товаров, оказании основных и дополнительных торговых услуг покупателям 7. Управление товарными запасами 8. Участие в подготовке пакета документов предприятия для проведения добровольной сертификации услуг 9. Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, изучение методов воздействия руководителя организации на работников, используемых с целью повышения культуры обслуживания покупателей 10. Разработка способов повышения эффективности работы предприятия на основе применения методов логистики 11. Расчет степени вероятности возникновения риска с использованием статистических методов 		
<p>Обязательная учебная аудиторная нагрузка по курсовой работе</p>	<p>10</p>	
<p>Тематика курсовых работ по модулю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России (на примере «») 2. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли (на примере «») 3. Организация закупки и продажи товаров на предприятиях оптовой торговли (на примере «») 4. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой (розничной) торговле (на примере «») 5. Организация и развитие закупочной деятельности предприятий оптовой (розничной) торговли на потребительском рынке (на примере «») 6. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой (розничной) торговли (на примере «») 7. Формирование и управление коммерческими операциями в розничной (оптовой) торговле (на примере «») 8. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле (на примере «») 9. Место мерчандайзинга в организации продаж товаров на предприятии розничной торговли (на примере «») 10. Организация и осуществление торговой деятельности малых предприятий в розничной торговле (на примере «») 11. Оценка состояния материально-технической базы предприятия розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности (на примере «») 12. Сравнительная характеристика форматов розничной торговой сети и оценка эффективности их торговой деятельности (на примере «») 13. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли (на примере «») 		

<p>14. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли (на примере «»)</p> <p>15. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли (на примере «»)</p> <p>16. Совершенствование процесса продажи товаров и торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия (на примере «»)</p> <p>17. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере «»)</p> <p>18. Планирование коммерческой деятельности предприятий на основе использования бизнес-плана (на примере «»)</p> <p>19. Транспортное обслуживание коммерческой деятельности торгового предприятия и его эффективность (на примере «»)</p> <p>20. Организация и совершенствование торгово-технологического процесса в магазине (на примере «»)</p> <p>21. Организация и технология товароснабжения предприятия розничной торговли (на примере «»)</p> <p>22. Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере «»)</p> <p>23. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции (на примере «»)</p> <p>24. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга (на примере «»)</p> <p>25. Организация и эффективность коммерческой деятельности Интернет-магазина (на примере «»)</p> <p>26. Оценка качества торгового обслуживания в сфере розничной торговли (на примере «»)</p> <p>27. Реклама и ее роль в повышении эффективности организации торговли (на примере «»)</p> <p>28. Совершенствование системы организации труда работников на предприятии розничной торговли (на примере «»)</p> <p>29. Совершенствование организации коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли (на примере «»)</p> <p>30. Оптимизация системы закупки и продажи товаров в розничной (оптовой) торговле на основе информационных технологий (на примере «»)</p> <p>31. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли (на примере «»)</p> <p>32. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия (на примере «»)</p> <p>33. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования (на примере «»)</p>		
--	--	--

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Коммерции и технологии торговли», «Технического оснащения»; рабочих мест кассиров в торговых предприятиях - базах практики

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Коммерция и технология торговли»:

- комплект бланков документации (акты, заявки, рекламации, претензии);
- комплект нормативно-технической документации (стандарты, инструкции, правила и др.)
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия – дидактический материал (плакаты, тесты, сборники ситуаций, инструкционные карты практических занятий);
- технические средства обучения – телевизор, мультимедийный проектор, экран, компьютер, микрокалькуляторы

Оборудование кабинета и рабочих мест кабинета «Техническое оснащение отрасли»:

1. Технологическое оборудование:

Весы электронные, контрольно-кассовые машины, сканер, микрокалькуляторы, торговый инвентарь, слайсер, дидактический материал, комплект учебно-методической документации.

2. Комплект учебно-методической документации

3. Комплект бланков документов (акты на возврат денег по неиспользованным чекам, справки, журналы кассира-операциониста)

4. Технические средства обучения – телевизор, мультимедийный проектор, экран, компьютер

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить рассредоточенно.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Федеральные законы и постановления правительства

1. Конституция Российской Федерации (основной закон)
2. Трудовой кодекс Российской Федерации
3. Гражданский кодекс Российской Федерации
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
5. «О защите прав потребителей» от 7,02,1992 (с изменениями и дополнениями 2012 г)
6. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2012 ФЗ№381
7. ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» №52 тот 30.03.1999 (с изменениями и дополнениями 2012г)
8. ФЗ «О пожарной безопасности» №69 от 21.12.1994 (с изменениями и дополнениями 2010)

9. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт №54 от 22.05.2003 (с изменениями и дополнениями 2010г)»
10. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2012 (с изменениями 2012)
11. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 №159ФЗ с изменениями от 2012
12. «О защите конкуренции» от 26.06.2006 (с изменениями от 2012)
13. «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» №123 от 22.07.2012
14. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г. № П-6
15. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73 г. № 81 и от 14.11.74 г. № 98) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66 г. № П-7
16. Транспортный устав железных дорог Российской Федерации от 08.01.98 № 2-ФЗ(с изменениями 2001)
17. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 16.11.95 № 167-ФЗ (с изменениями 2007)
18. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.97 № 60-ФЗ (с изменениями 2011)
19. Устав автомобильных дорог
20. Кодекс торгового мореплавания
21. Сборник нормативных документов для руководителя предприятия розничной торговли –М: ОЦПКРТ, Эко-Новости,2002
22. Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле.- 5/2002-М:ИНФРА-М,2002
23. Межотраслевые типовые инструкции по охране труда в розничной торговле.- /2002- М:ИНФРА-М,2002
24. Инструкция по организации и проведению государственного пожарного надзора в РФ №132 от 17.03.2003
25. Система стандартов безопасности труда (ССБТ)
26. Постановление правительства РФ «Об утверждении положения «Об особенностях расследования несчастных случаев на производстве в отдельных отраслях и организациях» №73 от 24.10.2002» №244 от 25.04.2003
27. Постановление министерства труда и социального развития «Правила обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами специальной защиты» №51 от 18.12.1998
28. Постановление министерства труда и социального развития и Минобразования РФ «Порядок обучения по охране труда и проверке знаний требований охраны труда работников организаций» №1/29 от 13.01.2003
29. Постановление «Об аттестации рабочих мест по условиям труда в РФ»
30. СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов

Учебники

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452612>

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447001>

Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450689> (

Стандарты

1. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения
2. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги розничной торговли. Общие требования
3. ГОСТ Р 51305-2012 Розничная торговля: требования к обслуживающему персоналу.
4. ГОСТ Р 51773 -2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

Дополнительные источники:

Учебники и учебные пособия:

1. Бондаренко Л.В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности». М.: ОЦПКРТ, 2021
2. Герасимов Б.И., Девясилова А.Л., Молоткова Н.В., Уляхин Т. М. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие. – М: ФОРУМ, 2020.- 274с.
3. Грибов В.Д. Менеджмент: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2021
4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли, - М.: ИД «Дашков и К», 2019
5. Добринина Н.А. Менеджмент: основы теории и деловой практикум: Учебное пособие – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2021. – 288 с.
6. Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для ВУЗов.- СПб: Питер, 2020.- 252с.
7. Ищейнов В.Я., Мецатунян М.В. Защита конфиденциальной информации. – М: Форум, 2021.- 256 с.
8. Ключкова М.С., Логинова Е.Ю, Якорева А.С. Мерчандайзинг. Учебно-практическое пособие.- М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. – 203с.
9. Кнышова Е.Н. Менеджмент: учебное пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2021.
10. Наумов В.Н. Поведение потребителей: Учебное пособие - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 248 с.:

3. Отечественные журналы:

- Современная торговля
- Российская торговля
- Коммерческий вестник

- Справочник руководителя торгового предприятия
- «Информационные технологии»

Профессиональные информационные системы «Консультант», «Консультант +», «Гарант»
[http/ www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru) – Мониторинг экономических показателей
[http/ www.nta-rus.ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация
[http/ www.ripres.ru](http://www.ripres.ru) – Российская торговля
[http/ www.torgrus.ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса
[http/ www.ohr.econavt.ru](http://www.ohr.econavt.ru) - инструкции и учебные фильмы по охране труда
[http:/ www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
[http:/ www.garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;
[http:/ www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

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

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при заочной форме получения образования составляет 16 академических часов в неделю.

Организация учебной и производственной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Практику (учебную и производственную) студенты проходят в предприятиях розничной и оптовой торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг. Практика является обязательным разделом ПМ 01. При реализации ООП СПО предусматриваются следующие виды практик: учебная, производственная.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров».

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

В условиях чрезвычайных ситуаций, при переводе обучающихся всех форм обучения на электронное дистанционное обучение, занятия проводятся в свободной форме - офф-лайн с использованием платформы дистанционного обучения SMART-платформ (размещены лекции, видео, тесты, задачи с самопроверкой, ситуации) в сочетании с занятиями он-лайн с применением сервиса вебинаров Мираполис.

В преподавании используются лекционные, практические формы проведения занятий, информационно-коммуникационные технологии, включая дистанционные позволяющие обеспечивать взаимодействие обучающихся и педагогических работников опосредовано (на расстоянии), в том числе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах, в т.ч и с использованием дистанционных технологий.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и

управление торгово-сбытовой деятельностью» и специальности «Коммерция (по отраслям)».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Организация и технология коммерческой деятельности»; «Организация и технология торговли»; «Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда»; «Логистика»; «Экономика организации»; «Менеджмент», «Статистика». 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
<p>Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>– студент знает структуру коммерческой службы, ее цели; – правильно формулирует должностные обязанности менеджера по продажам – студент демонстрирует умение эффективного поиска необходимой информации о потенциальных поставщиках, используя различные источники, включая электронные; – точно формулирует критерии выбора поставщика; – студент умеет применять нормы гражданского кодекса и иных документов при составлении договора и ведении переговоров с поставщиком; – точно, грамотно и в соответствии с законодательством формулирует разделы и пункты договора поставки товаров; – студент правильно рассчитывает и оформляет претензии;</p>	<p><i>Текущий контроль в форме:</i> - защиты практических занятий; - решения ситуаций профессиональной направленности; - за работой студентов на оборудовании; - контрольных работ по темам МДК. <i>Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.</i></p>
<p>На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>- студент определяет оптимальный размер товарного запаса в соответствии с целями предприятия; - студент размещает товары в соответствии с правилами ПБ, Сан Пин, planoграммой предприятия; - оформляет документы по управлению запасами (приходование, списание, переоценка, выбытие) в соответствии с требованиями; - контролирует состояние запасов в соответствии с требованиями нормативных документов предприятия; – принимает решение о размере запасов в соответствии с целями предприятия и на основе данных анализа запасов</p>	<p><i>Комплексный экзамен по модулю.</i> <i>Защита курсовой работы.</i></p>
<p>Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>- студент принимает товары по количеству и качеству в соответствии с требованиями договоров, инструкций №П6, №П7, внутренних инструкций предприятия – студент составляет акты приемки в</p>	

	соответствии с требованиями инструкций №Пб, № П?	
Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	– студент оказывает дополнительные услуги в соответствии с внутренними документами предприятия	
Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование;	– студент эксплуатирует торговое-технологическое с соблюдением правил ТБ и охраны труда	
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	– студент идентифицирует вид, класс и тип предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р Классификация предприятий, организационно-правовую форму и учредительные документы в соответствии	
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- студент подбирает методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения в соответствии с целями предприятия и текущей ситуацией; –	
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- студент использует приемы и методы статистики, соответствующие поставленным практическим задачам коммерческой деятельности; – грамотно осуществляет расчет статистических величин	
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики,	– студент применяет логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики в соответствии с целями	

обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.		
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	– студент выполняет работы по подготовке организации к добровольной сертификации услуг в соответствии с нормативными и законодательными актами	

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.

Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы составлять план действия определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах реализовывать составленный план оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>

<p>OK2 Ошибка! Источник ссылки не найден.</p>	<p>Умения: определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию выделять наиболее значимое в перечне информации оценивать практическую значимость результатов поиска оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p> <p>Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</p>
<p>OK3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p>	<p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности презентовать бизнес-идею определять источники финансирования</p> <p>Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации современная научная и профессиональная терминология возможные траектории профессионального развития и самообразования основы предпринимательской деятельности основы финансовой грамотности правила разработки бизнес-планов порядок выстраивания презентации кредитные банковские продукты</p>
<p>OK 4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>Умения: организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p>Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности основы проектной деятельности</p>
<p>OK 5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке</p>	<p>Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике</p>

Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
	Знания: особенности социального и культурного контекста правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 6 Ошибка! Источник ссылки не найден. в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения Ошибка! Источник ссылки не найден.	Умения: описывать значимость своей Ошибка! Источник ссылки не найден. применять стандарты антикоррупционного поведения
	Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей значимость профессиональной деятельности по Ошибка! Источник ссылки не найден. стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения
ОК 7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения: соблюдать нормы экологической безопасности определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по Ошибка! Источник ссылки не найден. , осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
	Знания: правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности пути обеспечения ресурсосбережения принципы бережливого производства основные направления изменения климатических условий региона
ОК 8 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	Умения: использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной Ошибка! Источник ссылки не найден.
	Знания: роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека основы здорового образа жизни условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для Ошибка! Источник ссылки не найден. средства профилактики перенапряжения

ОК 9 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
	Знания:
	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности

В ситуациях чрезвычайных, в условиях ограничения контактов с обучающимися (по решению региональных властей), при объявлении вынужденного временного перевода обучающихся на дистанционное обучение, возможно применение электронного обучения, дистанционных технологий для проведения текущего контроля знаний и промежуточной аттестации, а именно следующих форм промежуточной аттестации:

Форма аттестации, текущего контроля	Методика проведения	примечание
Устная	Студент отвечает устно посредством сервиса вебинаров Мираполис, Скайп, ZOOM, по предложенной теме. Примеры: собеседование, экзамен, пересказ текста с элементами анализа, сообщение, доклад, реферат, презентация	
Учет текущих достижений	Студента аттестуют без его фактического участия на основании уже зафиксированных достижений. Например, по оценкам за текущие диагностические работы, результатам олимпиад или конкурсов, сертификатов освоения открытых онлайн курсов ведущих федеральных платформ ДО	
Письменная	Студент записывает в традиционном или электронном виде выполняемые им задания или ответы.	Примеры: диктант, контрольная работа, тест, задания на основе анализа текста, сочинение, эссе,

		решения кейсов и производственных ситуаций
--	--	--

Личностные результаты	Показатели сформированности	Методы оценки
ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	Сформированность чувства гордости за свою страну на основе сведений о достижениях отечественных специалистов в области экономики, финансовой сферы	
ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	демонстрация интереса к будущей профессии; оценка собственного продвижения, личного развития; участие в конкурсах профессионального мастерства и в командных проектах сформированность гражданской позиции; участие в волонтерском движении; проявление мировоззренческих установок на готовность молодых людей к работе на благо Отечества;	наблюдение за деятельностью и поведением обучающегося в ходе освоения дисциплины, контроль выполнения практических работ . экспертиза портфолио, самооценка наблюдение и оценка деятельности во время участия в викторинах, олимпиадах, конференциях, круглых столах, на экзамене, тестирование (мониторинг)
ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве; проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону; отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся;	

<p>ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда.</p>	<p>положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов;</p> <p>ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности;</p> <p>проявление высокопрофессиональной трудовой активности;</p> <p>участие в исследовательской и проектной работе;</p> <p>участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях;</p>	
<p>ЛР.5 демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.</p>	<p>участие в реализации просветительских программ, поисковых, археологических, военно-исторических, краеведческих отрядах и молодежных объединениях;</p>	
<p>ЛР 5Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.</p>	<p>добровольческие инициативы по поддержки инвалидов и престарелых граждан</p>	
<p>ЛР 6 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех</p>	<p>соблюдение этических норм общения при взаимодействии с обучающимися, преподавателями, мастерами и руководителями практики;</p>	
<p>ЛР 7Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</p>	<p>конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде;</p> <p>демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа;</p> <p>готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах</p>	

<p>ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.</p>	<p>Сформированность принятия норм семейных ценностей, готовности к созданию семьи на примере роли семейных ценностей в становлении выдающихся людей сферы финансов</p>	
--	--	--