

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

МДК 01.02 Организация торговли

МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

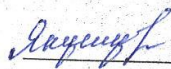
Специальность: _38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ОДОБРЕНА
Предметно (цикловой) комиссией
Социально-экономического профиля

Рабочая программа учебной дисциплины
разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта
среднего профессионального образования по
специальности 38.02.04 Коммерция (по
отраслям)

Протокол № 1
от «30» августа 2021 г.

Председатель предметно-цикловой
комиссии

 /Якушина Т.В./

Заместитель директора по УМР

 / Чаева Е.А./

Организация разработчик: «КОЛЛЕДЖ
СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Согласовано:  Кочан Анатолий Аркадьевич, генеральный директор
Акционерного Общества «Компания» «ОТКРЫТЫЙ МИР»



СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	20

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС СПО по специальности Коммерция (по отраслям)

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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

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

иметь практический опыт:

приемки товаров по количеству и качеству;

составления договоров;

установления коммерческих связей;

соблюдения правил торговли;

выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

управлять товарными запасами и потоками;

обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов,

санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим,

использовать противопожарную технику;

знать:

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

1.4. Планируемые результаты рабочей программы воспитания

Формулировки личностных результатов учитывают требования Закона в части формирования у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде, бережного отношения к здоровью, эстетических чувств и уважения к ценностям семьи.

Личностные результаты реализации программы воспитания <i>(дескрипторы)</i>	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	ЛР 4
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 7
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15

1.5. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:
всего – 480 часов, в том числе:
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 408 час, включая:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 272 часов;
 самостоятельной работы обучающегося – 136 часов;
учебная и производственной практики – 72 часа.

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 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

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		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 1.1 ПК 1.7-1.9	Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения.	179	119	69	20	60	-	-	-
ПК 1.2-1.6	Раздел 2. Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле.	127	85	61		42		-	-
ПК 1.10	Раздел 3 Оснащение торговых организаций	102	68	46		34			
	Учебная и производственная практика (по профилю специальности), часов	72							
	Всего:	480	272	176	20	136	-	36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения			
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		119	
Тема 1.1. Типология организаций как юридических лиц	Содержание	2	
	1 Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий		2
	2 Основная классификация торговых организаций		2
	3 Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.		2
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	6	
	1 Ознакомление с основными организационно-правовыми формами предприятий		
2 Решение задач по выбору форм предприятий оптовой и розничной торговли			
Тема 1.2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью торговых предприятий	Содержание	2	
	1 Цели, функции и задачи коммерческой службы торгового предприятия.		2
	2 Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура, техника и технология управления.		3
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	6	
	1 Изучение методов управления коммерческой деятельностью предприятия		
	2 Разработка техники и технологии управления коммерческой деятельностью предприятия		
Тема 1.3 Политика коммерческих действий на оптовом предприятии.	Содержание	4	
	1 Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, обеспечивающих закупку и сбыт товаров покупателям.		2
	2 Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.		2
	Лабораторные работы	-	

	Практические занятия		6	
	1	Рассмотрение структуры коммерческой деятельности предприятия в оптовой торговле		
	2	Решение задач по обеспечению закупок и сбыта продукции предприятия		
Тема 1.4. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие.	Содержание		4	2
	1	Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя.		
	2	Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.		
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1	Изучение товарно-ассортиментной политики на примере предприятия оптовой торговли		
	2	Изучение номенклатуры товаров с ориентацией на потребителя		
Тема 1.5. Коммерческие связи в оптовой торговле	Содержание		2	2
	1	Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле.		
	2	Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль.		
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1	Изучение видов договоров по закупкам, хранению и сбыту продукции		
	2	Оформление заключения по хранению товаров после проведенного контроля		
Тема 1.6. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле.	Содержание		2	2
	1	Особенности организации товародвижения в оптовой торговле.		
	2	Принципы, формы и каналы товародвижения		
	3	Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения.	3	
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1	Решение задач по расчету каналов товародвижения		
2	Выявление наиболее экономически эффективного канала товародвижения в оптовой торговле			
Тема 1.7. Ценообразование в коммерческой деятельности оптового предприятия.	Содержание		2	2
	1	Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров.		
	2	Определение критической точки цены в зависимости от объема продаж товаров и расчетной прибыли		
	3	Схема калькуляционных расчетов цены на реализуемый товар.	2	
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	

	1	Решение задачи по расчету критической точки цены		
	2	Составление схемы калькуляционных расчетов цены на товар		
Тема 1.8. Организация розничной торговой сети	Содержание		2	
	1	Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.		2
	2	Розничная торговая сеть: классификация, показатели структуризации, методы размещения.		2
	3	Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых предприятий.		2
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1	Изучение методов размещения в розничной торговой сети		
2	Решение задач по теме «Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых предприятий»			
Тема 1.9. Исследование рынка потребительских товаров	Содержание		4	
	1	Анализ рынка потребительских товаров как необходимое условие развития коммерческой деятельности.		2
	2	Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости.		3
	3	Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле.		3
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1	Решение задач на определение емкости рынка товаров и услуг		
2	Изучение рынка потребительских товаров			
Тема 1.10. Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке.	Содержание		2	
	1	Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.		2
	2	Элементы коммерческой деятельности, их свойства и методы анализа.		2
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		9	
	1	Решение задач с применением метода ABC при размещении товаров на складе		
	2	Решение задач с применением метода XYZ при размещении товаров на складе		
Тема 1.11. Бизнес-планирование	Содержание		2	
	1	Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса.		2
	2	Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и		3

		диверсификации политики предприятия.		
	3	Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.		3
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1	Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли		
	2	Составление бизнес-плана предприятия оптовой торговли		
	Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ		60	
	<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем)</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подбор ассортимента коммерческого предприятия розничной торговли 2. Подбор ассортимента коммерческого предприятия розничной торговли 3. Определение спроса и предложения на потребительском рынке 4. Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли 5. Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли 6. Товарные биржи, как инструмент экономики. 7. История развития бирж и биржевой деятельности. 8. Современный российский аукционный рынок. 9. Ассортимент и его роль в деятельности предприятий. 10. Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности. 11. Роль рекламы в коммерческой деятельности. 			
	Учебная и производственная практика (по профилю специальности)		36	
	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оформление договоров поставки и журнала учета выполнения договоров поставки поставщиками. 2. Учет товарных запасов на складе, их движение. 3. Размещение товаров на складе с учетом их габаритов и упаковки. 4. Приемка товаров по количеству и качеству. 5. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли. 6. Сертификация услуг, оказываемых организацией. 7. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента. 8. Решение стратегических задач в коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики. 			
	Раздел 2			
	Организация и регулирование			
	торгово-			
	технологического			
	процесса в розничной			
	и оптовой торговле			
	МДК.01.02		85	

Организация торговли			
Тема 2.1. Торговля как отрасль народного хозяйства	Содержание		4
	1 Сущность торговли, ее место в народном хозяйстве		2
	2 Органы контроля в торговле		2
	3 Защита прав потребителей		2
	Лабораторные работы		-
	Практические занятия		10
	1 Ознакомление с документами, проверяемыми при осуществлении торговой деятельности, их оформление.		
2 Изучение закона РФ «О защите прав потребителей».			
Тема 2.2. Организация оптовой торговли	Содержание		4
	1 Оптовая торговля в современных рыночных отношениях		2
	2 Виды и типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения		2
	3 Складское хозяйство оптовой торговли		2
	Лабораторные работы		-
	Практические занятия		10
	1 Составление схемы планировки склада и определение назначения складских помещений		
Тема 2.3 Организация розничной торговли	Содержание		4
	1 Розничные торговые предприятия, их функции, размещение		2
	2 Устройство и планировка магазина		3
	Лабораторные работы		-
	Практические занятия		10
	1 Составление схем по устройству и планировке торгового зала		
	2 Изучение классификации и функций предприятий розничной торговли		
Тема 2.4. Технология торговли	Содержание		4
	1 Содержание технологии торговли		2
	2 Технологические процессы товародвижения.		3
	3 Складские технологические процессы		2
	4 Торгово-технологические процессы в розничных торговых предприятиях		2
	Лабораторные работы		-
	Практические занятия		10
1 Составление схемы торгово-технологического процесса склада			
2 Изучение торговых и технологических процессов			
Тема 2.5.	Содержание		4

Организация системы товародвижения	1	Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги.		2
	2	Тара и тарные операции в торговле		2
	3	Организация перевозок товаров.		2
	4	Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий		2
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		10	
	1	Изучение документации по приемке, хранению и возврате тары		
2	Изучение товарно-сопроводительной документации при перевозке товара			
Тема 2.6. Технологические операции в торговле	Содержание		4	
	1	Технологические операции по поступлению и приемке товаров		2
	2	Технология хранения и продажи товаров в торговых предприятиях		2
	3	Методы определения частоты и партионности завоза товаров в магазины.		3
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		11	
	1	Решение ситуационных задач по возникновению проблем при приемке товаров по количеству и качеству.		
2	Решение ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей, с применением «Основных правил розничного торгового предприятия и правил розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами»			
Раздел 3 Оснащение торговых организаций		68		
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда				
Тема 3.1. Предмет, задачи связь с другими дисциплинами	Содержание		2	
	1	Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат		2
	2	Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах.		2
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		4	
1	Изучение требований работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики			

Тема 3.2. Мебель, торговый инвентарь	Содержание		2	
	1	Значение и виды мебели для различных помещений и назначения		2
	2	Требования, предъявляемые к мебели классификация мебели типизация, унификация и стандартизация мебели.		2
	3	Торговый инвентарь, назначение, виды		2
	4	Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.	2	
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		4	
	1	Изучение принципов выбора и оснащения торговой мебели магазинов.		
	2	Изучение принципов выбора мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина		
	Тема 3.3 Измерительное оборудование	Содержание		2
1		Значение и классификация измерительных оборудования	2	
2		Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации	2	
3		Виды гирь, их применение в соответствии с гирями весов, меры объема и длины.	2	
4		Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от вида измерительного оборудования.	3	
Лабораторные работы		-		
Практические занятия		4		
1			Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов.	
2		Изучение принципов выбора типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия		
Тема 3.4. Измельчительное и режущее оборудование		Содержание		2
	1	Значение и классификация режущего оборудования	2	
	2	Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях и предприятиях общественного питания	2	
	3	Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, замороженных продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика, правила эксплуатации.	2	
	4	Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство техническая характеристика.	2	
	5	Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли.	3	
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		4	
	1	Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных		

		машин.		
	2	Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами.		
Тема 3.5. Холодильное оборудование	Содержание		2	
	1	Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами		2
	2	Виды холодильного торгового оборудования		2
	3	Принцип действия компрессионной холодильной машины.	2	
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		4	
1	Расчет количества и типов холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия.			
Тема 3.6. Подъемно – транспортное оборудование	Содержание		4	
	1	Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования.		2
	2	Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно–разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика.		2
	3	Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.	2	
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		4	
	1	Изучение правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования		
2	Решение задач по расчету производительного цикла погрузочных машин			
Тема 3.7. Контрольно – кассовые машины	Содержание		4	
	1	Контрольно – кассовые машины (ККМ) их функции и классификация		2
	2	Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика		2
	3	Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ	2	
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		10	
	1	Оформление документации по учету денежных поступлений, овладение навыками работы на ККМ.		
2	Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия определенного типа.			
Тема 3.8. Охрана труда	Содержание		2	
	1	Правила и организационные основы охраны труда		2
	2	Производственный травматизм и профессиональные заболевания		2
	3	Условия труда и производственная санитария		2

	4	Электробезопасность		2	
	5	Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования		3	
	Лабораторные работы		-		
	Практические занятия		4		
	1	Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда.			
	2	Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа.			
3	Оформление актов и протоколов несчастных случаев.				
Тема 3.9 Пожарная безопасность	Содержание		2		
	1	Организация пожарной охраны в торговых предприятиях		2	
	2	Способы тушения пожаров, пожарный инвентарь.		2	
	3	Огнетушители, их типы, устройство		2	
	4	Средства пожарной сигнализации и связи		2	
	Лабораторные работы		-		
	Практические занятия		4		
	1	Составление схем эвакуации людей и материальных ценностей во время пожара.			
	2	Изучение устройства и эксплуатации различных видов огнетушителей.			
	Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ			34	
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем)					
Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите.					
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:					
1. Изучение основных функций органов, контролирующих торговлю.					
2. Изучение нормативных документов, регулирующих приемку товаров по количеству и качеству.					
3. Изучение примерных правил работы розничного торгового предприятия, правил розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами.					
1. Механизация и авторизация технологических процессов на оптовых предприятиях.					
2. Подбор, размещение и использование торговой мебели.					
3. Выбор типов весов и определение потребности в них.					
4. Установка и эксплуатация электронных весов.					
5. Маркировочное оборудование.					
6. Сервис обслуживания холодильного оборудования.					
7. Сканирующие устройства, техническая характеристика.					
8. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.					
9. Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда.					
10. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда.					

11. Классификация профессионального риска.		
12. Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности.		
Примерная тематика курсовых работ (проектов)	-	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)	20	
Учебная и производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю	36	
Виды работ:		
1. Размещение товаров на складе с учетом их габаритов и упаковки.		
2. Приемка товаров по количеству и качеству.		
3. Оформление сопроводительных документов.		
4. Разработка планировки оптового склада и расчет площади магазина и отдельных его помещений.		
5. Разработка схемы централизованной доставки товаров по городу.		
6. Решение стратегических задач в коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики.		
7. Составление и разработка логистических схем перемещения потоков товаров.		
8. Расчет потребности различных видов технологического оборудования для торгового предприятия.		
9. Эксплуатация и техника безопасности при эксплуатации различных видов оборудования.		
10. Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности.		
11. Оформление актов и протоколов при несчастном случае на производстве.		
12. Разработка противопожарных мероприятий в торговом предприятии.		
Всего	480	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Междисциплинарные курсы»; лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда»

Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- наличие посадочных мест по количеству студентов;
- доска.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийная установка;
- телевизор;
- видео и аудио аппаратура.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (микротаблицы, плакаты);
- образцы торгового оборудования.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509> (дата обращения: 27.01.2022).
2. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490476> (дата обращения: 27.01.2022).
3. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492184> (дата обращения: 27.01.2022).
4. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497> (дата обращения: 27.01.2022).
5. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле. - М.: Академия, 2011
6. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. -М: Академия, 2012
7. Кащенко В.Ф., Кащенко Л.В. Торговое оборудование. - М: ИНФРА-М, 2010
8. Отсочная З.В. Организация и технология торговли. - М: Академия, 2013
9. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для СПО / Г. Н. Чернухина, Н. Ю. Курганова. — Москва: Университет «Синергия», 2020. — 316 с. — DOI: 10.37791/978-5-4257-0479-5-2020-1-316. ISBN 978-5-4257-0479-5

10. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций. - М: Академия, 2007
11. Голубкина Т.С. Торговые вычисления. - М: Академия, 2012
12. Костерина Н.В. Оборудование торговых предприятий: Практикум. - М: Академия, 2012
13. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности. - М: Академия, 2012
14. Никитченко Л.И. Контрольно-кассовые машины. - М: Академия, 2012
15. Никифорова Н.С. Справочник по товароведению продовольственных товаров. - М: Академия, 2008
16. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий. - М: Академия, 2012
17. Самарин В.И. Справочник по товароведению непродовольственных товаров. - М: Академия, 2010

Интернет-ресурсы:

1. Гарант: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
2. Кодекс: справочно-правовая система [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://kodeks'a.ru/kodeks/>
3. Кодексы и законы РФ: правовая навигационная система[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/>
4. Кодексы, законы и Конституция РФ [Электронный ресурс].–Режимдоступа: <http://www.gdezakon.ru/>
5. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
6. О защите конкуренции: федер. Закон РФ от 26.07.2006г. №135-ФЗ//Консультант Плюс [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132761>
7. О пожарной безопасности: федер.закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10103955/>
8. Гарант: информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
9. Кодекс: справочно-правовая система [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://kodeks'a.ru/kodeks/>
10. Кодексы и законы РФ: правовая навигационная система[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/>
11. Кодексы, законы и Конституция РФ [Электронный ресурс].–Режимдоступа: <http://www.gdezakon.ru/>
12. Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
13. О защите конкуренции: федер. Закон РФ от 26.07.2006г. №135-ФЗ//Консультант Плюс [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132761>
14. О пожарной безопасности: федер.закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ [Электронныйресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10103955/>

4.3. Общие требования к организации общеобразовательного процесса

Освоению данного профессионального модуля должно предшествовать изучение профессиональных дисциплин: «Логистика», «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия»; профессиональных модулей: «Организация деятельности контроллера-кассира», «Маркетинг».

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением. В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, рейтинговая технология оценки знаний, игровые технологии.

Производственная практика проводится концентрированно после изучения всего раздела.

Организация текущего и промежуточного контроля проводится с помощью: устного опроса, фронтального опроса, тестирования, оценки и анализа докладов и индивидуальных заданий, решения задач.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Наличие высшего профессионального образования, соответствующее 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 дисциплин: «Экономика организации», «Логистика»

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность оформления всех реквизитов договора поставки. – правильность подбора и оформления всех документов, предшествующих заполнению договора поставки. 	<p><i>Текущий контроль в форме:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>экспертной оценки на практическом занятии;</i> – <i>защиты практических работ;</i> – <i>тестирования зачетов по разделам;</i> – <i>экспертной оценки результатов самостоятельной подготовки студентов</i> <p><i>Зачеты по производственной практике и разделам профессионального модуля.</i></p> <p><i>Экспертная оценка действия на практике, анализа (самоанализа) деятельности, решения конкретных ситуаций в период производственной практики.</i></p> <p><i>Квалификационный экзамен по профессиональному модулю.</i></p>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность определения количества товарных запасов по дням и месяцам. – правильность составления схемы направления товарных потоков. – правильность определения режима хранения розничных товаров. 	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность оформления сопроводительных документов (товарно-транспортных накладных, железнодорожных накладных, счетов-фактур), актов о несоответствии количества и качества поступившего товара сопроводительным документам. 	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	<ul style="list-style-type: none"> – правильность определения вида и класса оптовой и розничной торговли 	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	<ul style="list-style-type: none"> – оформление основных и дополнительных услуг в документах. 	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность подготовки к добровольной сертификации услуг в соответствии с Федеральным законом о техническом регулировании. 	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<ul style="list-style-type: none"> – правильность применения в коммерческой деятельности особенностей делового общения, деловой беседы, приёмов и методов менеджмента. 	

ПК 1.8.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность использования основных методов и приёмов статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности. – умение 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.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность составления схем направления товарных потоков. – применение логистических приёмов и методов в коммерческой деятельности. 	
ПК 1.10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	<ul style="list-style-type: none"> – Правильность определения узлов и деталей различных видов торгового оборудования. – Правильность оформления документации по кассовым операциям в торговом предприятии. – Правильность оформления документов, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации. – Правильность оформления журналов учета различных видов инструктажей по технике безопасности, актов и протоколов о несчастных случаях на производстве. 	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> – участие в работе научно-студенческих обществ, – выступления на научно-практических конференциях, – участие во внеурочное деятельности, связанной с будущей профессией /специальностью (конкурсы профессионального 	<p><i>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – на практических занятиях (при

	<p>мастерства, выставки и т.п.)</p> <ul style="list-style-type: none"> – высокие показатели производственной деятельности 	<p><i>решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке докладов и т.д.)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>при выполнении работ на различных этапах производственной практики</i> – <i>при проведении зачетов, экзаменов по междисциплинарным курсам, экзамена (квалифицированного по модулю)</i>
<p>ОК 2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества 	
<p>ОК 3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – анализ профессиональных ситуаций; – решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и управления торгово – сбытовой деятельностью 	
<p>ОК 4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников информации, включая электронные 	
<p>ОК 6.Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>взаимодействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> – с обучающимися при проведении деловых игр, выполнении коллективных заданий (проектов); – с преподавателями, мастерами в ходе обучения; – с потребителями и коллегами в ходе производственной практики 	
<p>ОК 7.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности при выполнении коллективных заданий (проектов), – ответственность за результат выполнения заданий. 	
<p>ОК 12.Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – готовность к исполнению воинской обязанности с применением полученных профессиональных знаний (для юношей) 	