

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Иванкова Марина Николаевна
Должность: Директор
Дата подписания: 17.10.2024 21:44:51
Уникальный программный ключ:
ff3e8d023f8bf971e40e799028d5f1dd50698d59

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ БИЗНЕСА»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

для подготовки специалистов среднего звена

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

ОДОБРЕНА
Предметно-цикловой комиссией
профессионального цикла
Протокол № 1 «30» августа 2022 г.



/Данилов И.А.

УТВЕРЖДАЮ:
Зам. директора
по учебно-методической работе
«30» августа 2022 г.



Урбах И.А.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.04 «Коммерция»** (по отраслям) базовой подготовки, утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. Зарегистрирован в Минюсте 25.06.2014 № 32855. Укрупненная группа специальности **38.00.00 Экономика и управление.**

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

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

Реализация образовательного процесса по данному профессиональному модулю обеспечивается педагогическими работниками колледжа, соответствующих квалификационным требованиям профессионального стандарта, а также лицами, привлекаемых на условиях трудового договора, в том числе из лица руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности и имеющих стаж не менее 3 лет.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету является важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

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 труда 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.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальная нагрузка – 572 час, в том числе:

самостоятельных работ - 170 час;
всего аудиторная нагрузка – 294 часов;
практическая подготовка - 328 часов
производственная практика – 108 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Модуль направлен на формирование общих и профессиональных компетенций

ОК1.	:Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
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.

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

3.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	Практическая подготовка	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	11
ПК 1, ПК2-4, ПК5-6, ПК 7-8, ПК-9 ПК 10	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	232	120	150	40	20	82		-	108
	МДК 01.02 Организация торговли	132	46	86	30		46		-	
	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	100	54	58	16		42		-	
	Курсовая работа					20				
	Производственная практика, (по профилю специальности), часов									108
Всего:		464	220	294	86	20	170			108

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)		Практическая подготовка	Объем часов
1	2		3	4
Раздел ПМ01. Участие в установлении контактов.				
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности				
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой работы.	1.	Сущность коммерческой деятельности.		2
	2.	Условия коммерческой деятельности. История развития.		2
	3.	Психология и этика коммерческой деятельности		2
	4.	Личностные требования к коммерческому работнику. Этикет предпринимателя.	2	2
	Практическая работа № 1 Деловая игра «Организация переговоров».		2	2
	5.	Организация хозяйственных связей.		2
	6.	Коммерческая информация и её защита. Сущность сделки и её виды.	2	2
	7.	Договорная работа в коммерческой деятельности. Основные статьи договоров. Договора купли продажи.	2	2
	8.	Договор поставки. Коммерческо-правовые комментарии основных условий договора поставки. Договор контрактации. Государственный контракт.	2	2
	Практическая работа № 2 Составление договора поставки. Составление претензии. Расчёт санкций.		2	2
Тема 1.2 Коммерческие структуры.	9.	Участники коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации.	2	2
	10.	Учредительные документы. Организационно- правовые формы предпринимательской деятельности.	2	2
	Практическая работа № 3 Составление учредительных документов. Составление документов		2	2
Тема 1.3 Формы и методы расчётов	11.	Наличная форма расчётов.	2	2
	12.	Безналичные формы расчётов: Расчёты платёжными поручениями, расчёты чеками, аккредитивная форма, расчёты с использованием векселей. Клиринг.	2	2

Тема 1.4 Организация коммерческой деятельности предприятий.	13.	Планирование закупочной деятельности. Изучение рынка сырья и материалов.	2	2
	14.	Изучение и поиск коммерческих партнёров. Выборы поставщика. Контроль и учёт поступивших материалов.	2	2
	15.	Приёмка продукции, приемка по количеству. Приемка по качеству. Акты о несоответствии товаров.	2	2
	16.	Товаросопроводительные документы.	2	2
	17.	Роль ярмарки в закупочной работе. Значение и виды ярмарок. Организация работы ярмарки. Порядок заключения договоров на ярмарках.	2	2
	18.	Сбытовая коммерческая деятельность. Сущность сбытовой работы. Виды сбыта, каналы.	2	2
	19.	Планы сбыта. Оперативно- сбытовая работа.	2	2
	20.	Планирование и прогнозирование сбыта. Расчёт плана сбыта. Определение доходности от продаж.	2	2
	21.	Аукционная форма торговли. Виды аукционов. Организация аукционной торговли. Организация проведения тендеров.	2	2
	22.	Биржевая торговля. Порядок создания товарной биржи. Виды сделок на бирже.	2	2
	Практическая работа № 4 Расчёт стратегии снабжения.		2	2
	Практическая работа № 5 Расчёт потребности материалов		2	2
	Практическая работа № 6 Выборы поставщика.		2	2
	Практическая работа № 7 Определение целесообразной партии закупки.		2	2
Практическая работа № 8 Расчёт объёма сбыта разными методами.		2	2	
Практическая работа № 9 Организация биржевых операций.		2	2	
Практическая работа № 10 Определение объективной цены продажи товара.		2	2	

Тема.1.5 Организация экспортно-импортных операций	23.	Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций.	2	2
	24.	Международные торговые организации.	2	2
	25.	Товарная классификация и государственное регулирование ВЭД. Товарная классификация. Тарифное регулирование.	2	2
	26.	Нетарифное регулирование. Декларирование и лицензирование товаров. Товарная номенклатура и сертификация импортируемой продукции.	2	2
Тема 1.6 Организация лизинговых и факторинговых операций. Франчайзинг.	27.	Лизинговая форма отношений. Понятие лизинга. Виды. Расчёт лизинговой платы.	2	2
	28.	Факторинговая деятельность. Механизм факторинговой операции. Факторинг - форма краткосрочного кредитования.	2	2
	29.	Франчайзинговая деятельность. Виды франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга.	2	2
	Практическая работа № 11 Расчёт лизинговой платы		2	2
	Практическая работа № 12 Составление договора лизинга.		2	2
Тема 1.7. Организация сертификации	30.	Организация сертификации.	2	2
	31.	Услуги розничной торговли	2	2
	32.	Торговые услуги: реализация товаров, оказание помощи покупателю, информационно-консультационные услуги	2	2
	33.	Создание удобств покупателям.	2	2
	Практическая работа № 13 Деловая игра на тему: «Правила успешных продаж».		2	2
	Практическая работа № 14 Работа с документацией		2	2
Тема 1.8. Организация рекламно-информационной	34.	Организация рекламно-информационной деятельности.		2
	35.	Система маркетинговых коммуникаций	2	2

деятельности	Практическая работа № 15 Разработка рекламы на товар или услуги		2	2
Тема 1.9. Управление коммерческой службой	36.	Управление коммерческой службой	2	2
	37.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	2	2
	Практическая работа № 16 Решение ситуационных задач		2	2
Тема 1.10. Бизнес планирование в коммерческой деятельности	38.	Бизнес планирование в коммерческой деятельности.	2	2
	39.	Предпринимательские риски, их оценка	2	2
	40.	Ресурсное обеспечение бизнеса. Учет постоянных и переменных затрат.	2	2
	Практическая работа № 17 Составление баланса		2	2
Тема 1.11. Внутрифирменное планирование	41.	Внутрифирменное планирование.	2	2
	42.	Стратегические зоны на рынке.	2	2
	43.	Факторы сравнительной конкурентоспособности фирмы.	2	2
	Практическая работа № 18 Расчет безубыточности коммерческой деятельности		2	2
Тема 1.12. Показатели анализа эффективности коммерческой деятельности	44	Показатели анализа эффективности коммерческой деятельности	2	2
	45	Критерии оценки несостоятельности (банкротства) организаций	2	2
	Практическая работа № 19 Разработка мероприятий по повышению эффективности работы организации		2	2
	Практическая работа № 20 Расчет показателей коммерческой деятельности		2	2
Обязательная аудиторная нагрузка по модулю по курсовой работе				20
Теоретическое обучение				110

Лабораторные и практические занятия			40
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ			82
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение требований ГОСТ Р.6-30- 2003 по документации.</p> <p>Работа над курсовым проектом.</p> <p>Тематика домашних заданий:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление схемы переговоров. 2. Составление спецификации к договору. 3. Оформление протокола разногласий. 4. Разработка приёмов поведения при нечестных приёмах ведения переговоров. 6. Составление разделов договора. 7. Расчёт цен на продукцию. 			
Практическая подготовка			120
Раздел ПМ 2 Организация работы на складе и управление товарными запасами			
МДК01.02. Организация торговли			
Тема 2.1. Инфраструктура оптовой торговли.	1	Содержание и функции оптовой торговли.	2
	2	Виды оптовых торговцев.	2
	3	Функции оптовых торговцев.	2
Тема 2.2 Устройство товарного склада.	4	Назначение склада и его характеристика.	2
	5	Роль складов, функции.	2
	6	Виды складов и их характеристика	2
	7	Устройство и планировка склада.	2
	8	Оборудование в складе. Механизация и автоматизация технологического процесса на складе.	2
	9	Подъёмно- транспортное оборудование. Складское оборудование. Весоизмерительное и фасовочное оборудование.	2
Практическая работа № 1			2

		Расчёт площади хранения.		
		Практическая работа № 2 Расчёт технико-экономических показателей склада.	2	2
Тема 2.3 Организация и технология складских операций	10	Содержание торгово-технологического процесса.		2
	11	Технология поступления и разгрузки.	2	2
	12	Приёмка по количеству и качеству.		2
	13	Технология размещения, укладки и хранения. Технология отпуска товара.	2	2
	14	Организация труда и управление технологическим процессом на складе.		2
		Практическая работа № 3 Операции технологического процесса	2	2
		Практическая работа № 4 Составление акта приёмки товара.	2	2
		Практическая работа № 5 Составление технологической карты.	2	2
Тема 2.4. Тара и упаковка	15	Виды тары. Функции и требования к упаковке.		2
	16	Унификация и стандартизация тары.		2
		Практическая работа № 6 Разработка проекта на тему: «Новые виды тары».	2	2
		Практическая работа № 7 Роль тары и упаковки в процессе товародвижения.	2	2
		Практическая работа № 8 Расчёт потребности в таре.	2	2
Тема 2.5 Организация транспортно-экспедиционных операций	17	Виды транспорта, их достоинства и недостатки. Техничко-эксплуатационные показатели работы транспорта.		2
	18	Организация перевозки грузов железнодорожным транспортом. Железнодорожный транспорт. Железнодорожная маркировка. Погрузка грузов в вагон. Отправка грузов. Тарифы на ж/д перевозке.	2	2
	19	Организация перевозки грузов автомобильным транспортом. Автомобильный транспорт. Виды тарифов.	2	2

	20	Организация перевозок водным транспортом. Основные документы при перевозке морским транспортом. Внутренний водный транспорт.		2
	21	Организация перевозки воздушным транспортом. Основные документы при перевозке воздушным транспортом.		2
	22	Товароснабжение розничной торговой сети Централизованная и децентрализованная доставка. Маршруты завоза товаров.		2
Тема 2.6 Инфраструктура розничной торговли и торговый ассортимент	23	Основные виды розничных предприятий. Устройство и технологическая планировка магазина.		2
	24	Размещение и выкладка товаров. Мерчендайзинг.	2	2
	25	Управление торгово-технологическим процессом в магазине. Основные функции управления Основные черты технологического процесса. Методы управления покупательскими потоками. Формы организации труда.		2
	26	Формирование ассортимента и управление запасами. Ассортимент товаров. Характеристика ассортимента.	2	2
	27	Планирование ассортимента товаров Товарные запасы. Расчёт товарных запасов.	2	
	28	Управление товарными запасами. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости ассортимента. Системы управления запасами.	2	2
	Практическая работа № 9 Деловая игра: «Методы продажи».		2	2
	Практическая работа № 10 Расчёт товарного запаса.		2	2
	Практическая работа № 11 Решение ситуаций по правилам продажи товаров.		2	2
	Практическая работа № 12 Расчёт изменения структуры торгового ассортимента.		2	2
	Практическая работа № 13 Определение форм и методов продажи.		2	2
	Практическая работа № 14 Расчёт цен.		2	2
	Практическая работа № 15 Проектная деятельность: «Разработка индивидуальной планировки магазина».		2	2

Теоретическое обучение		56	
Лабораторные и практические занятия		30	
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы . Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Работа над курсовым проектом		46	
Тематика домашних заданий: Расчёт грузооборота, товарооборота, товарооборотчиваемости, составление схемы контроля запасов, составление ассортиментного перечня.			
Практическая подготовка		46	
Раздел 3. ПМ Эксплуатация торгово-технологического оборудования			
МДК.01.03.Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
Тема 3.1 Мебель торговых предприятий	1.	Мебель и торговый инвентарь. Требования, предъявляемые к мебели, виды мебели. Торговый инвентарь	2
Тема 3.2 Торговое измерительное оборудование	2.	Методы измерительного оборудования. Весы и их классификация, требования, предъявляемые к весам. Техника безопасности при эксплуатации весов.	2
	3.	Меры массы, объёма и длины. Поверка измерительного оборудования. Уход и контроль за измерительным оборудованием	2
	Практическая работа № 1 Взвешивание на электронных весах.		2
	Практическая работа № 2 Взвешивание на циферблатных весах.		2
Тема 3.3 Измерительно-режущее оборудование, упаковочное и тепловое оборудование	4.	Измельчительно-режущее оборудование. Фасовочное оборудование.	2
	5.	Термоупаковочное оборудование. Тепловое оборудование.	2
	6.	Техника безопасности при работе с оборудованием.	2
Тема 6.4 Контрольно-кассовые машины и пластиковые карты.	7.	Классификация ККМ. Основные режимы работы. Пассивные ККМ. Активные ККМ. Фискальные регистраторы	2
	8.	Пластиковые карты. Терминология и классификация. Достоинства пластиковых карт.	2

	9.	Правила проведения операций с пластиковыми картами. Меры безопасности при работе с пластиковыми картами.	2	2
	Практическая работа № 3 Изучение ККМ АМС-110К		2	2
	Практическая работа № 4 Изучение ККМ АМС-100Ф		2	2
	Практическая работа № 5 Выполнение операций по кассе в программе «1-С предприятие»		2	2
	Практическая работа № 6 Оформление журнала кассира операциониста. Оформление справки - отчёта.		2	2
	Практическая работа № 7 Проведение операций с пластиковыми картами.		2	2
	Практическая работа № 8 Разработка рекомендаций по безопасному использованию банковских карт.		2	2
Тема 6.5 Холодильное оборудование	10.	Способы получения холода.	2	2
	11.	Значение холодильного оборудования	2	2
	12.	Виды холодильного оборудования.	2	2
	13.	Требования к холодильному оборудованию	2	2
Тема 6.6 Торговые автоматы	14.	Виды торговых автоматов.	2	2
	15.	Правила эксплуатации.	2	2
	16.	Устройство торговых автоматов	2	2
Тема 6.7 Подъёмно транспортное оборудование и охрана труда.	17.	Назначение подъёмно- транспортное оборудования.	2	2
	18.	Виды оборудования. Правила эксплуатации.	2	2
	19.	Требования по охране труда при погрузо-разгрузочных работах.	2	2
Тема 6.8 Системы защиты. Сканеры и принтеры штрих - кодов. Терминалы.	20.	Системы защиты в торговых предприятиях.	2	2
	21.	Виды принтеров, виды сканеров. Терминалы сбора данных.	2	2
Теоретическое обучение				42

Лабораторные и практические занятия		16
Производственная практика Виды работ: - участие в ведении переговоров; - организация переговорного процесса, подготовка дополнительной информации; - проектирование технологического маршрута изготовления детали с выбором типа оборудования; - участие в организации работы по предъявлению претензии; - ознакомление с особенностями составления договоров; - оформление договоров.	108	
Производственная практика(по профилю специальности) Виды работ: Приёмка товара; Подготовка товара к продаже; Организация выкладки товаров; Подготовка товара к продаже. Взвешивание и фасовка товара. Упаковка товара. Выполнение операций по кассе в программе «1-С предприятие» Выполнение операций на контрольно- кассовой машине		
Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение правил по эксплуатации кассовых машин. Самостоятельное изучение кассовых программ. Работа над курсовым проектом. Тематика домашних заданий: 1. Работа над докладами по теме «Научно- технический прогресс в торговле», «Торговые автоматы». 2. Составление кассовой отчётности. 3. Составление покупной описи по заданию		42
Практическая подготовка	54	
Всего:	328	464

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Южно-Уральский колледж бизнеса для реализации профессионального модуля располагает материально-технической базой, необходимой для проведения всех видов занятий, предусмотренных ППССЗ

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- доска;
- компьютер;

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

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники: **Электронная библиотека**

1) IPRBOOKS

1. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с.
2. Грибанова И.В. Организация и технология торговли [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 204 с.
3. Чумаков А.И. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.И. Чумаков, Е.А. Кипервар. — Электрон. текстовые данные. — Омск: Омский государственный технический университет, 2017. — 84 с.
4. Федеральный закон «О сертификации продукции и услуг» от 10 июня 1993 г. № 5151-1 с изменениями и дополнениями: от 27.12.1995 № 211-ФЗ, от 02.03.1998 № 30 ФЗ, от 31.07.1998 № 154-ФЗ.
5. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 12 января 1991 г.

Дополнительная литература:

1) ЧОУНБ

1. Жулидов С. И., Организация торговли, учебник для студентов средних специальных учебных заведений, обучающихся по специальностям 38.02.04 "Коммерция" и 38.02.05 "Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров" - Москва - 2017 - 351 с. Челябинская ОУНБ

2. Жулидов С. И., Организация торговли. учебник для студентов средних специальных учебных заведений, обучающихся по специальностям 38.02.04 "Коммерция" и 38.02.05 "Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров" - Москва - 2017 - 351 с.
Челябинская ОУНБ

3. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Г.Г. Иванов. — Москва : КноРус, 2018. — 222 с. — Для СПО.

2) Юрайт

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 506 с

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

<p align="center">Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</p>	<p align="center">Основные показатели оценки результата</p>	<p align="center"><i>Формы и методы контроля и оценки</i></p>
<p>1.Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p>2.На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать на хранение.</p> <p>3.Принимать товары по качеству и количеству.</p> <p>4.Идентифицировать вид, класс и тип предприятий розничной и оптовой торговли.</p> <p>5.Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>6.Участвовать в работе при подготовке торгового предприятия к добровольной сертификации услуг.</p> <p>7.Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>8.Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой</p>	<p>Заключение договоров, предъявление претензий, организация переговорного процесса</p> <p>Определение товарного запаса, организация работы по приёмке продукции, контроль за размещением и хранением продукции на складе, подготовка товара к отпуску</p> <p>Приёмка товара</p> <p>Идентификация типа и вида предприятий в торговле</p> <p>Оказание основных и дополнительных услуг</p> <p>Проведение добровольной сертификации услуг</p>	<p><i>Текущий контроль в форме:</i></p> <p><i>- защиты лабораторных и практических занятий;</i></p> <p><i>- контрольных работ по темам МДК.</i></p> <p><i>Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля.</i></p> <p><i>Комплексный экзамен по модулю.</i></p> <p><i>Защита курсового проекта.</i></p>

<p>деятельности, определять статические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>9.Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Планирование торгово-оперативной деятельности, контроль за соблюдением правил торговли и качеством обслуживания, организация делового общения</p> <p>Учёт товарно-материальных ценностей</p> <p>Организация доставки товара, планирование маршрутов внутримагазинного перемещения, разработка маршрутов доставки в магазины</p> <p>Определение объёма, массы, длины товара при приёмке, отпуске товара, выполнение операций на ККМ, оформление расчётных документов, кассовых отчётов</p>	
--	--	--

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	– демонстрация интереса к будущей профессии	<i>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</i>
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности; – оценка эффективности и качества выполнения;	

Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности;
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	– эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные
Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	– работа на КKM, использование компьютерной техники при работе с коммерческой информацией
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения
Вести здоровый образ жизни применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	– самоанализ и коррекция результатов собственной работы
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля
Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Организация делового общения на английском, немецком языке, составление коммерческих писем на иностранных языках
Обеспечивать безопасные условия труда в профессиональной деятельности	– соблюдение техники безопасности