Частное профессиональное образовательное учреждение

Вологодский кооперативный колледж

Комплект контрольно-оценочных средств

по профессиональному модулю

ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

по специальности

38.02.04. Коммерция (по отраслям)

Вологда, 2019

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии организации и технологии ведения бизнеса
Протокол № 1 от «04» сентября 2019 г.
Председатель цикловой комиссии
_____ В.А. Груничева

Утверждаю
Заместитель директора по учебной работе
_____ А.А. Дроздова

Одобрено на заседании методического совета
Протокол № 1 от 11.09.2019 г.

Организация-разработчик: ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Разработчик:
Груничева В.А. - преподаватель ЧПОУ Вологодского кооперативного колледжа

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) программы профессионального модуля ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Эксперты от работодателя:
Комплект контрольно-оценочных средств составлен в соответствии с требованиями ФГОС СПО. Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям). Разработанный комплект контрольно-оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе обучения по ППССЗ.

Региональный союз потребительских кооперативов, ул. специалист по торговле
(место работы, должность)

_____ *(подпись)*

Н.Б. Замахина
(ФИО)

МП

Региональный союз потребительских кооперативов ОГРН 1 9525002692 ИНН 3525436106 г. Вологда

I ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1 Область применения

Комплект контрольно-оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения профессионального модуля (ПМ) ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью ППССЗ по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) в части овладения видом профессиональной деятельности (ВПД) Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

1.2 Результаты освоения программы профессионального модуля, подлежащие проверке

В результате освоения программы ПМ у обучающихся должны быть сформированы следующие профессиональные компетенции (ПК) и общие компетенции (ОК).

Таблица 1. Показатели оценки сформированности ПК

Профессиональные компетенции	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.	- установление контакта с деловым партнером; - факт заключения договора; - точность и грамотность составления и расчета претензий; - применение санкций в соответствии с законодательством РФ.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практиках.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы склада, размещать товарных запасов на хранение.	- точность и грамотность составления заявки на завоз товара; - управление и координация товарными потоками. - организация работы склада - выбор и использование различных способов размещения товарных запасов на хранение с учетом специфики товара	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практиках.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- правильность проведения приемки товарно-материальных ценностей по количеству и качеству в соответствии с требованиями НД; - точность и грамотность оформление документации при приемке по количеству и качеству; - точность и грамотность оформление актов о выявленных расхождениях в количестве и качестве товарно-материальных ценностей.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практиках. Наблюдение за ходом деловой игры. Выполнение работы по заполнению документации.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- правильность и точность определение вида, класса и типа розничного торгового предприятия в соответствии с требованиями ГОСТ Р; - определение розничного или оптового торгового предприятия по идентифицирующим	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практиках.

	классификационным признакам.	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- правильность оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; - точность исполнения основных операций по приему, подготовке, выкладке и отпуску товаров; - правильное и грамотное предоставление информационно-консультационных услуг.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практиках.
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- правильность оформления заявки для проведения сертификации в орган по сертификации; - подготовка пакета документов для добровольной сертификации услуг	Выполнение работы по заполнению документации.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- применение и умение находить выход из конфликтных ситуации, учитывая индивидуальные особенности членов коллектива; - овладение навыками и приемами делового общения.	Наблюдение за выполнением заданий на учебной практике и производственной.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение статистических методов расчета для решения практических задач коммерческой деятельности; - правильность определения статистических величин, показателей вариации и индексов.	Наблюдение за выполнением заданий на учебной практике и производственной.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- правильность применения приемов и методов закупочной и коммерческой работы; - обеспечение и умение выбора маршрута, - грамотность и правильность составление графика завоза товара.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практике.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологического оборудование.	- выбор технологического оборудования и торгового инвентаря; - расчет коэффициентов использования установочной и экспозиционной площадей; - правильность установки весов на рабочем месте; - точность и скорость взвешивания товара; - расчет необходимого количества весов; - правильность эксплуатации контрольно-кассового	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практике.
	оборудовании; - расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин; - расчет необходимой охлаждаемой площади.	

Таблица 2. Показатели оценки сформированности ОК

Общие компетенции	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Наблюдение и оценка на занятиях при выполнении работ
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение способов решения профессиональных задач в области товароведения и экспертизы товаров. - демонстрация эффективности выполнения профессиональных задач	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- нахождение и использование информации для выполнения профессиональных задач и профессионального развития	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями, профессиональными работниками в ходе обучения	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а	- решение практических ситуаций в соответствии с нормативной документации - нормативное подкрепление ссылка на статью.	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике

Элемент модуля	Формы промежуточной аттестации
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	Экзамен (теоретический)
МДК 01.02. Организация торговли	
МДК 01. 03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда	
УП. 01.01. Учебная практика	Дифференцированный зачет
ПП. 01.01. Производственная практика (по профилю специальности)	Дифференцированный зачет
ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Экзамен (квалификационный)

II ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО (-ЫХ) КУРСА (-ОВ)

2.1 Формы и методы оценивания

Предметом оценки освоения МДК являются умения и знания, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций. Контроль и оценка этих дидактических единиц осуществляются с использованием следующих форм и методов.

Таблица 6. Контроль и оценка освоения МДК

Элемент МДК (раздел, тема)	Текущий контроль			Промежуточная аттестация		
	Оценочное средство	Проверяемые умения, знания	Форма контроля	Оценочное средство	Проверяемые умения, знания
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности					
Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	31, 32, 33	экзамен	тестовое задание, задачи	31, 32, 33, У1, У2
Тема 1.2. Технология коммерческой деятельности	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	31, 32, 33, У1, У2			
Тема 1.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Организация тарных операций в торговле	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	31, 32, 33			
МДК 01.02. Организация торговли					
Тема 2.1. Организация торговли	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	34, 35, 36, У4	экзамен	тестовое задание, задачи	34, 35, 36, У3, У4, У5
Тема 2.2. Организация и технология розничной торговли	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	34, 35, У3, У5			
Тема 2.3. Организация и технология оптовой торговли	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	34, 35			
МДК 01. 03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда					
Тема 3.1. Немеханическое оборудование	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	37, У6	экзамен	тестовое задание, задачи	37, 38, 39, 310, У6, У7
Тема 3.2. Измерительное оборудование	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	37, У6			

Тема 3.3. Механическое оборудование	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	37			
Тема 3.4. Технологическое оборудование	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	37, У6			
Тема 3.5. Контрольно-кассовое оборудование	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	37, У6			
Тема 3.6. Организация труда в предприятиях торговли	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	38, 39, 310			
Тема 3.7. Производственный травматизм и профессиональные заболевания	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	38, 39, 310, У7			
Тема 3.8. Безопасность труда на предприятиях торговли	тестовое задание, проверочная работа, практическая работа	38, 39, 310, У7			

2.2 Контрольно-оценочные материалы для промежуточной аттестации по МДК

Теоретический экзамен по МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности, МДК 01.02. Организация торговли, МДК 01. 03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда проводится в письменном виде. Экзаменационная работа состоит из двух частей и содержит 4 задания. На выполнение работы отводится 90 минут. Часть 1 содержит 20 заданий. К каждому заданию даётся несколько вариантов ответа. За каждый правильный вариант ответа ставится 1 балл. Часть 2 состоит из 3 заданий. К этим заданиям студенту необходимо сформулировать и записать ответ. Ответ представляет решение задачи, оформленный документ. За каждый правильный ответ ставится 5 баллов. Максимальное количество баллов за все задания экзаменационной работы составляет 35 баллов.

Перечень теоретических вопросов при подготовке к экзамену

1. Раскройте основные положения коммерческой деятельности (понятие, задачи).
2. Охарактеризуйте объекты коммерческой деятельности.
3. Охарактеризуйте Государственное регулирование коммерческой деятельности
4. Дайте характеристику основных этапов коммерческой деятельности
5. Раскройте понятие: коммерческая информация. Приведите примеры такой информации
6. Дайте характеристику коммерческой тайны, назовите способы ее защиты.
7. Охарактеризуйте коммерческую службу торговых организаций
8. Охарактеризуйте субъекты коммерческой деятельности.
9. Дайте характеристику организационно-правовых форм коммерческой деятельности
10. Перечислите основные разделы договора поставки. Дайте их характеристику.
11. Опишите коммерческую работу по оптовой закупке товаров.
12. Дайте характеристику коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров на оптовом рынке.
13. Дайте характеристику товарных запасов, назовите их виды.
14. Дайте характеристику основных видов транспорта. Назовите их достоинства и недостатки. Перечислите виды тарифов, используемых при перевозках.
15. Опишите организацию перевозки грузов автомобильным транспортом
16. Опишите организацию перевозки грузов железнодорожным транспортом
17. Опишите особенности регистрации товарного знака в РФ
18. Дайте характеристику аукциона
19. Назовите значение и роль тары. Расскажите о тарных операциях в торговле.
20. Дайте характеристику основных видов договоров в коммерческой деятельности.
21. Расскажите об особенностях биржевой торговли.
22. Дайте характеристику франчайзинга, лизинга, факторинга
23. Охарактеризуйте особенности выставочно-ярмарочной деятельности.
24. Раскройте особенности формирования товарных запасов.
25. Раскройте особенности управления товарными запасами.
26. Раскройте понятие электронной торговли
27. Раскройте содержание и организацию работы продовольственных рынков.
28. Расскажите о документальном оформлении торговых операций.
29. охарактеризуйте понятие, цели, задачи, функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика.
30. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров в оптовой торговле. Порядок регулирования поставки товаров.
31. Охарактеризуйте виды розничной торговой сети.
32. Расскажите про специализацию розничных торговых предприятий.
33. опишите основные типы розничных торговых предприятий.
34. Раскройте функции розничных торговых предприятий.
35. Раскройте классификацию РТП.

36. Опишите требования, предъявляемые к торговым зданиям и сооружениям.
37. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
38. Понятие, сущность и принципы организации товароснабжения магазинов.
39. Охарактеризуйте формы товароснабжения.
40. Охарактеризуйте методы товароснабжения.
41. Раскройте понятие «торгово-технологицеский процесс», перечислите факторы, влияющие на него, перечислите операции ТТП.
42. Охарактеризуйте разгрузку товаров в магазине.
43. Расскажите о значении приемки в магазине.
44. Опишите приемку товаров в магазине по количеству.
45. Расскажите о документационном оформлении приемки товаров в магазине по количеству.
46. Опишите приемку товаров в магазине по качеству.
47. Расскажите о документационном оформлении приемки товаров в магазине по качеству.
48. Опишите хранение товаров в магазине.
49. Раскройте особенности хранения отдельных товаров и товарных групп в магазине.
50. Опишите подготовку товаров к продаже в магазине.
51. Раскройте особенности подготовки к продаже отдельных товаров и товарных групп в магазине.
52. Расскажите о размещении товаров в магазине
53. Расскажите о выкладке товаров в магазине.
54. Опишите методы и формы продажи товаров в магазине.
55. Опишите процесс продажи товаров, охарактеризуйте элементов.
56. Раскройте особенности продажи отдельных товаров и товарных групп в магазине.
57. Опишите права потребителей в соответствии с Закон РФ «О защите прав потребителей».
58. Опишите правила продажи в соответствии Правила продажи отдельных видов товаров.
59. Раскройте внемагазинные формы продажи товаров.
60. Приведите классификацию услуг оптовой торговли.
61. Раскройте понятие «оптовая торговля», опишите виды.
62. Раскройте виды оптовых организаций
63. Расскажите о роли и раскройте функции товарных складов.
64. Приведите классификацию складов.
65. Опишите общие требования к складам.
66. Приведите классификацию услуг розничной торговли
67. Расскажите о назначении, приведите классификацию мебели для торговых организаций:
68. Раскройте требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.
69. Расскажите о типах, назначении, особенностях устройства и применения мебели для торговых залов магазинов.
70. Расскажите о типах, назначении, особенностях устройства и применения мебели для административно-бытовых и подсобных помещений
71. Расскажите о типах, назначении, особенностях устройства и применения мебели для складов торговых организаций.
72. Расскажите о назначении, приведите классификацию торгового инвентаря.
73. Раскройте требования, предъявляемые к торговому инвентарю.
74. Расскажите о видах, назначении, особенностях устройства и применения отдельных видов инвентаря для торговых организаций.
75. Расскажите о назначении, приведите классификацию измерительного оборудования
76. Раскройте требования, предъявляемые к весам.
77. Расскажите о мерах длины и объема (виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними).
78. Расскажите о мерах массы (виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними).
79. Опишите типы электронных настольных и платформенных (товарных), дайте их сравнительную характеристику по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации.
80. Опишите типы механических настольных и платформенных (товарных), дайте их сравнительную характеристику по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации.
81. Приведите классификацию и опишите требования, предъявляемые к ККМ.
82. Опишите порядок ввода в эксплуатацию ККМ и постановка на учет в налоговых органах.
83. Раскройте принцип устройства ККМ, расскажите о назначении основных узлов, правилах эксплуатации.
84. Раскройте принцип устройства электронных ККМ, расскажите о назначении основных узлов, правилах эксплуатации.
85. Расскажите о кассовых POS-терминалах (типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации).
86. Опишите порядок подготовки ККМ к работе. Расскажите об оформлении кассовой документации.
87. Расскажите об основных правилах работы на ККМ. Расскажите об оформлении кассовой документации.
88. Опишите порядок окончания работы на ККМ. Расскажите об оформлении кассовой документации.
89. Расскажите о назначении торгового холодильного оборудования, приведите классификацию.
90. Расскажите о машинном охлаждении, его сущность, преимуществах и недостатках (повышенные затраты) по сравнению с безмашинным охлаждением.
91. Расскажите о типах холодильных машин и агрегатов, дайте техническую характеристику.
92. Расскажите о правилах эксплуатации холодильного оборудования.
93. Расскажите о технике безопасности при эксплуатации холодильного оборудования.
94. Расскажите о назначении подъемно-транспортного оборудования, приведите его классификацию
95. Опишите виды подъемно-транспортного оборудования
96. Расскажите о способах охраны товаров
97. Охарактеризуйте противокражное оборудование
98. Расскажите о назначении торговых автоматов, приведите классификацию
99. Расскажите о видах и типах торговых автоматов
100. Расскажите о назначении измельчительно-режущего оборудования, приведите классификацию, расскажите о видах
101. Расскажите о назначении фасовочно-упаковочного оборудования, приведите классификацию, расскажите о видах
102. Расскажите о службе охраны труда, перечислите её функции.
103. Расскажите о комитете (комиссии) по охране труда организации, перечислите его (её) задачи , функции, расскажите о правах.
104. Опишите органы государственного надзора и контроля за соблюдением законодательных и иных нормативно-правовых актов по охране труда.
105. Раскройте задачи, функции и права органов государственного надзора и контроля.
106. Расскажите об общественном контроле за соблюдением требований охраны труда.
107. Охарактеризуйте ответственность работодателей и должностных лиц за нарушение трудового законодательства и иных нормативно-правовых актов по охране труда.

108. Опишите ограничения на применение труда женщин в соответствии с законодательством РФ.
109. Опишите ограничения на применения труда лиц, не достигших 18 лет в соответствии с законодательством РФ.
110. Опишите порядок организации обучения и проверки знаний требований охраны труда.
111. Охарактеризуйте инструктажи работников по охране труда.
112. Опасные и вредные факторы рабочей среды, их классификация.
113. Расскажите о мерах безопасности при работе с источниками электромагнитных излучений, электрических и магнитных полей.
114. Опишите действие электрического тока на организм человека, виды поражений электрическим током.
115. Приведите классификацию помещений по степени опасности поражения электрическим током.
116. Опишите общетехнические и индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.
117. Раскройте требования безопасности при эксплуатации механического оборудования.
118. Раскройте требования безопасности при эксплуатации теплового оборудования.
119. Раскройте требования безопасности при эксплуатации холодильного оборудования.
120. Раскройте требования безопасности при эксплуатации подземно-транспортного оборудования.
121. Раскройте требования безопасности при складировании товаров.
122. Опишите причины травматизма. Раскройте понятие «несчастный случай на производстве».
123. Опишите порядок расследования несчастных случаев на производстве.
124. Расскажите об оформлении материалов расследования несчастных случаев на производстве и их учёт.
125. Опишите порядок возмещения вреда пострадавшим от несчастных случаев на производстве, виды возмещения вреда.
126. Опишите правила пожарной безопасности к содержанию территории, зданий, сооружений организации. Перечислите причины пожаров.
127. Расскажите об ответственности за противопожарное состояние зданий, помещений.
128. Расскажите о системе пожарной сигнализации и оповещения людей о пожаре.
129. Расскажите о плане эвакуации на случай возникновения пожара. Перечислите действия персонала при пожаре.

Перечень примерных задач при подготовке к экзамену

1. Составьте текст претензии поставщику, напишите срок ее предъявления и документы которые необходимо приложить
2. Решите задачу: Выберите схему добровольной сертификации услуг розничной торговли, если услуга оказывается в магазине «М-Видео» с торговой площадью 1000 м.кв. Магазин имеет документально оформленную систему менеджмента качества. Характеристику схемы оформите таблицей:

Номер схемы	Оценка оказания услуг	Проверка результатов услуг	Инспекционный контроль за сертифицированными услугами

3. Решите задачу: При приемке груза от железной дороги грузополучатель обнаружил несоответствие оттисков пломб данным, указанным в железнодорожной накладной. Каковы должны быть действия грузополучателя? В каком случае составляется коммерческий акт? Как поступить если орган транспорта уклоняется от составления коммерческого акта?
4. Решите задачу: Кооператив «Импульс» г. Калуга, является производителем копировальных машин «АС 100». Составьте коммерческое предложение фирме «Гарант» по будущей сделке.
5. Охарактеризуйте виды ошибок в преамбуле договора поставки, предложите способы их исправления.
6. Решите задачу: 1 марта 2017 года универмаг Верховажскогорайпо получил с Ивановской трикотажной фабрики товары на сумму 700 тысяч рублей. При приемке установлена недостача трикотажных изделий на сумму 50 тысяч рублей. Какое решение в сложившейся ситуации Вы примете?
7. Решите задачу: Поставщик несвоевременно отгружал товар магазину, в связи с этим магазин был вынужден закупить товар у другого поставщика по цене выше договорной. Убытки от разницы в цене составили 80 000 рублей. При очередной поставке товара магазин отказался от его получения и оплаты. Правильно ли поступил магазин по просроченной поставке? Можно ли расторгнуть договор и взыскать убытки?
8. Решите задачу: Вам необходимо заключить договор на перевозку грузов автомобильным транспортом с учетом платы за перегон, подачу и возврат, порожний пробег транспортного средства (плата должна определяется за каждый километр пробега с учетом грузоподъемности автомобиля). Какой тариф будет использоваться? Какие еще виды тарифов Вы знаете?
9. Решите задачу: Коммерсанту необходимо организовать доставку крупногабаритного груза железнодорожным транспортом из г.Вологда в п.Вожега. Какой вид тарифа будет использован? Какие еще виды тарифов применяются при перевозке грузов железнодорожным транспортом?
10. Решите задачу: Определите эффективность рекламы по предложенным данным:

Контингент опрошенных	Численность	Из них купило рекламный товар
Запомнивших рекламу	80	49
Не запомнивших рекламы	20	11
итого	100	60

11. Решите задачу: Вам необходимо подготовить документы для получения лицензии на розничную продажу алкогольной продукции. Какие документы необходимо представить лицензиату в лицензирующий орган?
12. Охарактеризуйте разделы договора поставки: предмет договора, периоды поставки товаров, права и обязанности сторон, ответственность сторон, срок и порядок действия договора, порядок изменения и расторжения договора
13. Охарактеризуйте три уровня товарного классификатора
14. Разработайте ассортиментную матрицу для магазина женской одежды, товарная группа - повседневная одежда
15. Разработайте ассортиментную матрицу для магазина Продукты, товарная группа Безалкогольные напитки
16. Разработайте ассортиментную матрицу для магазина Продукты, товарная группа Овощи-фрукты
17. Руководитель магазина «Продукты» после проведенного анализа условий хранения товаров дал задание коммерсанту разработать план мероприятий по усовершенствованию процесса хранения товаров в магазине. Начертите планировку размещения оборудования в помещении для хранения, учитывая противопожарные требования. Определите месторасположения групп товаров. Разработайте план мероприятий по усовершенствованию процесса хранения мучных кондитерских изделий, если известно, что температура, при которой хранилось печенье, составляла 23 ^{0}С, ОВВ 76%, у тортов – 15 ^{0}С и ОВВ 65%. Печенье хранилось в коробках штабелями, торты – в холодильных шкафах.
18. Руководитель магазина «Продукты» после проведенного анализа размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина дал задание коммерсанту разработать план мероприятий по усовершенствованию процессов размещения и выкладки товаров в магазине. Проанализируйте выкладку товаров на картинке. Начертите планировку и разместите

товарные групп для магазина «Продукты» с площадью торгового зала 80 м^2. Оформите выкладку предложенной группы товаров на оборудовании, проведите рекламную презентацию вашего товара

19. Вы являетесь менеджером по продажам фирмы, реализующей сотовые телефоны. Ваша фирма стабильно развивается и является лидером по продажам данной группы товаров. С целью расширения клиентской базы Вы выехали в розничные торговые предприятия Вологодской области. Подготовьте текст презентации товара. Оформите твердую оферту.

20. Продемонстрируйте процесс обслуживания в магазине с методом продажи самообслуживание. Опишите последовательность выполняемых операций, покажите умение работать с ККТ. Составьте перечень услуг, осуществляющих в предприятии с данным методом продажи.

21. Вы устраиваетесь на работу в торговую фирму, реализующую канцтовары. Ваша задача пройти собеседование.

22. Определите самого надежного поставщика по имеющимся данным. Магазин «Мир бытовой техники» реализует технически сложные товары: холодильники, стиральные машины, телевизоры, магнитофоны, пылесосы и др. товары в широком ассортименте. Администрация магазина постоянно изучает спрос населения на товары и работает над расширением ассортимента товаров. В магазин «Мир бытовой техники» электробытовые товары поставляются Поставщиком №1 и Поставщиком № 2

Динамика показателей надежности поставки:

Поставщик № 1			Поставщик № 2		
месяц	количество поставок	всего опозданий, дн.	месяц	количество поставок	всего опозданий, дн.
Февраль	10	30	Февраль	8	39
Март	8	36	Март	10	42

23. В г. Вологда открывается магазин «Промышленные товары» с торговой площадью 200 кв. м, в котором планируется продавать такие группы товаров как: трикотажные и швейные изделия, посуда, средства для стирки и мытья. Начертите планировку торгового зала магазина. Подберите торговое оборудование для выполнения торгово-технологических процессов по указанным группам товаров. Расположите товарные группы.

24. Магазин «Водолей» (ООО «Сантехника»), расположенный по адресу г. Вологда, ул. Горького, д. 87, цокольный этаж, является специализированным магазином по продаже непродовольственных товаров. В предприятии представлен широкий ассортимент непродовольственных товаров одной группы в соответствии со специализацией предприятия, площадь торгового объекта, м 2, - 70 м кВ. Руководство магазина приняло решение о проведении добровольной сертификации услуг розничной торговли. Опишите порядок проведения сертификации услуг розничной торговли. Какие документы необходимо представить ООО «Сантехника» помимо заявки? Заполните заявку на проведение добровольной сертификации услуг розничной торговли.

25. Смирнова на распродаже 21 июня приобрела в магазине «Снегурочка» дублёнку стоимостью 10 тысяч рублей с гарантией 3 месяца. Покупательница надела вещь 20 ноября. После двух недель носки Смирнова попала под влажный снег, в результате чего дублёнка полиняла. На требование о замене продавец ответил отказом, т.к. считает, что покупательница ненадлежащим образом использовала вещь, к тому же гарантийный срок закончился. *Какие требования и почему вправе предъявлять потребитель в данной ситуации? В какие сроки, каким образом и какие контрагенты их должны будут удовлетворить? Опишите систему всех возможных действий.*

26. Определите эффективность использования площади торгового зала магазина размером 12м*6м, в котором установлено 25 единиц оборудования с размерами основания 900мм*600мм. Сделайте выводы.

Критерии оценки

«отлично» - за правильные ответы на теоретические вопросы и решение задач в полном объеме;

«хорошо» - за правильные ответы на теоретические вопросы и решение задач в полном объеме; допускаются незначительные неточности в расчетах или незначительное нарушение алгоритма выполняемого задания;

«удовлетворительно» - за неполныеответы на теоретические вопросы и решение задач в объеме не менее половины задания;

«неудовлетворительно» - за частичные теоретические ответы и решение задач; в объеме менее половины заданий

	«5»	«4»	«3»	«2»
Теоретический тест МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	10-9	9-8	7-6	Менее 6
Теоретический тест МДК 01.02. Организация торговли	5-4	4-3	3	Менее 3
Теоретический тест МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда	5-4	4-3	3	Менее 3
Задача МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	5-4	4	4-3	Менее 3
Задача МДК 01.02. Организация торговли	5	4	4-3	Менее 3
Задача МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда	5	5-4	4-3	Менее 3
ИТОГО	35-31	30-26	25-21	20

Шкала оценивания результатов

Процентная шкала (%)	Баллы	Оценка	Вербальный аналог
100- 86	35-31	5	Отлично
85-71	30-26	4	Хорошо
70-60	25-21	3	Удовлетворительно

2.3 Перечень практических работ

Таблица 7. Практические работы по МДК

№	Название практического занятия	Кол-во часов
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		
1	Анализ ОПФ субъектов коммерческой деятельности	2
2	Подготовка и оформление документов для добровольной сертификации услуг	2
3	Подготовка и оформление документов для лицензирования розничной продажи алкогольной продукции	2
4	Составление должностной инструкции менеджера по продажам	2
5	Определение экономической эффективности рекламы	2

6	Составление заявки и заказа на завоз товара	2
7	Оформление оферты и акцепта при заключении договоров купли-продажи	2
8	Оформление договора купли-продажи	2
9	Ролевая игра «Аукцион»	2
10	Разработка ассортиментной матрицы	2
11	Расчет эффективности коммерческой деятельности.	2
12	Документальное оформление грузоперевозок	2
МДК 01.02. Организация торговли		
1	Решение ситуационных задач с применением законодательной базы в сфере торговли	2
2	Решение ситуационных задач на оказание услуг в соответствии с действующим законодательством	2
3	Определение видов и типов торговых организаций	2
4	Приемка товаров по количеству и качеству	2
5	Составление графиков завоза товаров	2
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда		
1	Составление схемы размещения оборудования в торговом зале магазина	2
2	Определение потребного количества весов для торговых организаций. Выбор типов весов	2
3	Эксплуатация весов настольных циферблатных и электронных	2
4	Расчет потребной охлаждаемой площади холодильного оборудования	2
5	Расчет потребного количества ККМ для предприятий торговли, оформление кассовой документации	2
6	Эксплуатация ККМ разных типов	2
7	Эксплуатация кассового терминала	2
8	Порядок расследования несчастных случаев на производстве, их оформление. Анализ производственного травматизма на предприятиях	2
9	Изучение устройств и овладение приемами эксплуатации средств тушения пожаров. Эвакуация людей из помещений, охваченных пожаром	2

III ОЦЕНКА ПО УЧЕБНОЙ И (ИЛИ) ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

3.1 Формы и методы оценивания

Предметом оценки по учебной и (или) производственной практике является сформированность общих и профессиональных компетенций, а также дидактические единицы «иметь практический опыт» и «уметь».

Контроль и оценка сформированности профессиональных и общих компетенций осуществляется с использованием следующих форм и методов: наблюдение и оценка на занятиях при выполнении работ, экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике.

Контроль и оценка дидактических единиц «иметь практический опыт» и «уметь» осуществляются с использованием следующих форм и методов: наблюдение и оценка на занятиях при выполнении работ, экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по учебной и производственной практике.

Оценка по учебной (на предприятии) или производственной практике выставляется по результатам дифференцированного зачета на основании данных аттестационного листа, характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике с указанием освоенных общих и профессиональных компетенций, видов работ и качества их выполнения в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика. Дифференцированный зачет проводится в форме защиты отчета по практике. Итоговая оценка результатов учебной (на предприятии) или производственной практики выставляется на основании оценки, выставленной руководителем практики от организации и оценки, полученной обучающимся при защите отчета по практике, как среднее арифметическое, в пользу студента.

Оценка по учебной практике выставляется по результатам дифференцированного зачета на основании выполненных на учебных занятиях заданий по освоению общих и профессиональных компетенций.

3.2 Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике

Таблица 8. Перечень видов работ учебной практики

Виды работ	Коды и наименования проверяемых результатов			
	ПК	ОК	практический опыт	умения
Знакомство с целями и задачами учебной практики. Получение задания на выполнение учебной практики. Знакомство с порядком прохождения учебной практики.		ОК 1-4, 6,7,12		
1. Деловая игра «Сертификация услуг розничной торговли» 2. Деловая игра «Заключение договора на поставку товара» 3. Решение торговых ситуаций по теме: Хозяйственные связи 4. Реконструкция торгового предприятия 5. Расчет стоимости перевозки грузов транспортными компаниями 6. Расчет рейтинга поставщика по показателям (цена, надежность, качество) 7. Решение торговых ситуаций на применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения 8. Решение торговых ситуаций 9. Деловая игра «Приемка товаров в магазине» 10. Анализ торгово- технологических процессов в магазине 11. Оценка магазина на соответствие требованиям НД 12. Помаршрутное планирование завоза товаров 13. Разработка планировки торгового предприятия (по заданию преподавателя) 14. Разработка планировки торгового склада 15. Составление перечня торгово-технологического оборудования, обоснование потребности в этом оборудование 16. Организация работы и эксплуатация весоизмерительного оборудования 17. Организация работы и эксплуатация контрольно-кассового оборудования Разработка Инструкции по охране труда в магазине	ПК 1.1, 1.2, 1.3, 1.4., 1.5, 1.6, 1.7., 1.8., 1.9, 1.10	ОК 2-4, 6,7,12	ИП1, ИП2, ИП3, ИП4, ИП5,ИП6	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7
Подготовка и защита отчета по учебной практике.		ОК 2-4, 6, 7, 12		

Таблица 9. Перечень видов работ производственной практики

Виды работ	Коды и наименования проверяемых результатов			
	ПК	ОК	практический опыт	умения
Вводный инструктаж		ОК 1-4, 6,7,12		
1. Дать организационно-хозяйственная характеристика торговой организации	ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 1.7.	ОК 1-4, 6,7,12	ИП4	У5, У7
2. Описать осуществление закупок и транспортное обеспечение коммерческой деятельности	ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.8. ПК 1.9.	ОК 1-4, 6,7,12	ИП2, ИП3	У1, У2
3. Раскрыть организация приемки, хранения и обработки товаров	ПК 1.2. ПК 1.3.	ОК 1-4, 6,7,12	ИП1, ИП5,ИП6	У3, У4
4. Организация продажи товаров и обслуживание покупателей в торговой организации	ПК 1.5. ПК 1.10.	ОК 1-4, 6,7,12	ИП4, ИП6	У4, У6, У7

3.3 Форма аттестационного листа

Аттестационный лист

Вид практики *Производственная (по профилю специальности)*

Профессиональный модуль *ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью*

Студент (ФИО) _____

Место прохождения практики _____

Руководитель практики _____

Сроки прохождения практики _____

Специальность *38.02.04. Коммерция (по отраслям)*

Группа **отделение**

ПК/ОК	Наименование общих и профессиональных компетенций	Оценка уровня освоения компетенции (освоена/не освоена)
ПК 1.1.	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контролирование их выполнение, предъявление претензии и санкции.	
ПК 1.2.	На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы склада, размещение товарных запасов на хранение.	
ПК 1.3.	Приемка товаров по количеству и качеству.	
ПК 1.4.	Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5.	Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	
ПК 1.6.	Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7.	Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8.	Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексов.	
ПК 1.9.	Применение логистические системы, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.	
ПК 1.10.	Эксплуатация торгово-технологического оборудования.	
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	

Дата Оценка за практику_____

Руководитель практики _____/_____

М.П.

IV ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)

4.1 Форма проведения экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) предназначен для контроля и оценки результатов освоения ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. Экзамен (квалификационный) представляет собой задание максимально приближенное к ситуациям профессиональной деятельности.

4.2 Перечень заданий, выполняемых в ходе экзамена (квалификационного)

1. На станцию Ребриха Западно-Сибирской железной дороги прибыл контейнер с туалетным мылом для ООО «Рассвет». Груз выдан получателю станцией назначения на следующий день по прибытии. Реквизиты сторон:

Поставщик: новосибирская оптовая база «Докторант», г. Новосибирск, ул. Крамского, 42, расчетный счет 000654118 в Новосибирском отделении Мосбизнесбанка.

Изготовитель: новосибирский жирокомбинат, г. Новосибирск, ул. Семьи Шамшиных, 94, расчетный счет 000904303 в Новосибирском региональном отделении Агропромбанка.

Получатель: ООО «Рассвет», р.п. Ребриха, ул. Пролетарская, 49, расчетный счет 000568395 в Ребрихинском отделении Алтайагропромбанка.

Условия приемки:

Место выгрузки контейнера – склад получателя; дата прибытия – 1 августа т.г.; дата отгрузки товара – 27 июля т.г.; основание отгрузки – договор, счет-фактура поставщика – 04235; дата выписки счет-фактуры – 26 июля т.г.;

Железнодорожная накладная – 94798; контейнер опломбирован пломбами отправителя; оттиск пломб – 754903. Результат осмотра контейнера – контейнер исправный.

№ п.п.	Наименование товара	Арт.	Цена за ед. продукции	По счету поставщика значилось	При приемке фактически оказалось
1	«Детское»	28	21-00	3000	2800
2	«Цветы любви»	49	19-30	2000	2200
3	«Сирень»	21	15-20	1700	1700
4	«Роза чайная»	207	15-20	1500	1600
5	«Семейное»	4	21-00	2100	2000
6	«Лесное»	57	18-50	1100	1200
7	«Земляничное»	114	15-20	900	900

Задание:

1. Оформите акт вскрытия вагона и акт приемки товаров по количеству. Недостающие реквизиты студент оформляет самостоятельно.
2. Дайте обоснование действий работника в данном предприятии
3. Перечислите техническое оборудование, применяемое для приемки товара на складе

2. Оптовая база «Планета», находящаяся по адресу г. Вологда, ул. Ветошкина, 76, осуществляет централизованную доставку соленой, копченой рыбы и рыбных пресервов. Заключила контракт с ООО «Мастор» и ТС «Аллея». Завоз товаров осуществляется с учетом графиков завоза товаров розничных торговых предприятий. Оптовая база имеет свой автопарк. Для развозки товаров на данные фирмы выделено два автомобиля «Газель».

Адреса магазинов и часы завоза товаров в данные предприятия

Наименование предприятия	Часы завоза
ООО «Мастор»:	
1. Можайского, 23	10-00
2. Гиляровского, 18	10-20
3. К. Маркса, 93	10-40
4. Чернышевского, 103	09-40
5. Конева, 17	09-40
6. Мудрова, 30	10-00
ТС «Аллея»	
7. Герцена, 72	09-00
8. Текстильщиков, 16	09-00
9. Новгородская, 2а	11-00
10. Ярославская, 18	10-20
11. Северная, 3	11-00

12.	Горького, 90	09-20
13.	Воркутинская, 8	09-20
14.	Южакова, 3	10-40

Задание:

1. Разработайте графики и составьте маршруты завоза товаров для данных клиентов
2. Составьте заявку на завоз рыбных товаров
   Перечислите машины, предназначенные для погрузочно-разгрузочных работ

Критерии оценки:

«5» - обучающийся обнаруживает предусмотренные основной программой профессионального модуля по специальности Коммерция правильные, полные, осознанные, оперативные ответы, отвечающие требованиям к уровню подготовки специалиста самостоятельно (или при незначительной помощи преподавателя), применяет полученные знания и умения по организации и управлению торгового сбытовой деятельности, логично и грамотно с точки зрения требований к устной и письменной речи излагает материал, допустимы 1 - 2 несущественные ошибки, которые обучающийся исправляет самостоятельно, уверенно владеет компетенциями по данному виду деятельности;

«4» - ставится, если ответ, в основном, удовлетворяет названным выше требованиям, однако используется некоторая помощь преподавателя в ходе применения заполнения документов, расчетов, использовании оборудования, а также при привлечении источников знаний, допустимы 2-3 несущественные ошибки, студент владеет компетенциями по данному виду деятельности;

«3» - ставится в том случае, когда в ответе обучающегося проявляется недостаточно глубокое понимание материала модуля, допускаются ошибки в изложении основных понятий (законов, идей); в процессе заполнения документов, проведения расчетов, использовании оборудования прибегает к помощи преподавателя, студент владеет компетенциями по данному виду деятельности;

2» - выставляется в том случае, когда обучающийся при репродуктивном воспроизведении допускает существенные ошибки и не может их исправить с помощью преподавателя, студент не владеет компетенциями по данному виду деятельности.