Частное образовательное учреждение
среднего профессионального образования
Вологодский кооперативный колледж

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

38.02.04. Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: *очная, заочная*

2017

Рассмотрена на заседании цикловой комиссией организации и технологии ведения бизнеса Протокол № 1 от 3 сентября 2017г. Председатель цикловой комиссии _____ В.А. Груничева	Утверждаю Зам. директора по учебной работе _____ А.А.Дроздова

Организация-разработчик: ЧПОУ СПО Вологодский кооперативный колледж

Разработчики:

Груничева В.А. преподаватель ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж
Кузнецова Г.В. преподаватель ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС 38.02.04. Коммерция и потребностям рынка труда. Рекомендуется для использования в учебном процессе.

ТК «Интро» зам. по обеспечению перебежкина — Трофимова И.В.

Место работы, должность — подпись — ФИО

МП

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 30
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) 34
6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ 38

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

название программы профессионального модуля

1.1. Область применения программы

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

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

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программе повышения квалификации и переподготовке работников в области организации торговли

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения 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;
- составление договоров;
- установление коммерческих связей;

- соблюдение правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товара к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением 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. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 348 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 240 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 160/50 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 80/190 часов;

учебной и производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контролирование их выполнение, предъявление претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу склада, 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-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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

3.1. Тематический план профессионального модуля для обучающихся по очной форме обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов *(макс. учебная нагрузка и практики)*	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов *(если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			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., 1.6.-1.9.	**Раздел 1.** Организация коммерческой деятельности	117	70	24	10	35	11	12	
ПК 1.2.-1.5.	**Раздел 2.** Организация торговли	72	40	10	10	20	11	12	
ПК 1.10	**Раздел 3**. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	87	50	18		25		12	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72
	Всего:	348	160	52	20	80	22	36	72

3.2. Тематический план профессионального модуля для обучающихся по заочной форме обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов *(макс. учебная нагрузка и практики)*	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов *(если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			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., 1.6.-1.9.	**Раздел 1.** Организация коммерческой деятельности	105	22	8	4	83	17		
ПК 1.2.-1.5.	**Раздел 2.** Организация торговли	60	14	6		46	21		
ПК 1.10	**Раздел 3**. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	75	14	6		61			
ПК 1.1.-1.10.	**Учебная практика**	36						36	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72
	Всего:	348	50	20	4	190	39	36	72

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

1	2	3	4		5	6
Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа Критерии оценки на квалификационном экзамене	Максим количество часов	Обязательное количество часов		Самостоятельная внеаудиторная работа	Уровень освоения
			Теор.	ПЗ		
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		**84**	**36**	**24**	**24**	
Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности	**Содержание**	**18**	**6**	**6**	**6**	
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	3	2		1	2
	2. Субъекты коммерческой деятельности и субъекты	3	2		1	2
	3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	3	2		1	2
	Практические занятия					
	1. П/Р № 1. Анализ ОПФ субъектов коммерческой деятельности	3		2	1	3
	2. П/Р № 2. Подготовка и оформление документов для добровольной сертификации услуг	3		2	1	3
	3. П/Р № 3. Подготовка и оформление документов для лицензирования розничной продажи алкогольной продукции	3		2	1	3
	Самостоятельная работа					
	1. Повторить материал и устно ответить на контрольные вопросы 2. Составить конспект «Развитие коммерческой деятельности в России» 3. ГК РФ, составить таблицу «Организационно-правовые формы предприятий торговли» 4. Составить схему коммерческие службы торговых организации				6	
Тема 1.2. Технология коммерческой деятельности	**Содержание**	**57**	**26**	**16**	**15**	
	1. Структура коммерческой службы. Этические принципы коммерческой деятельности	3	2		1	2
	2 Коммерческая информация и коммерческая тайна	3	2		1	2

	3.	Реклама в коммерческой деятельности: сущность, значение, правовая основа	3	2		1	2
	4.	Понятие о сделках, договорах, их классификация	3	2		1	2
	5.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	3	2		1	2
	6.	Договор поставки. Порядок заключения, изменения и расторжения договора	3	2		1	2
	7.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	3	2		1	2
	8.	Организация купли-продажи товаров на ярмарках, биржах, аукционах	3	2		1	2
	9.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	3	2		1	2
	10.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	3	2		1	2
	11.	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	3	2		1	2
	12.	Электронная торговля	3	2		1	2
	13.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	3	2		1	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р № 4. Составление должностной инструкции менеджера по продажам	2		2		3
	2.	П/Р№ 5. Определение экономической эффективности рекламы	2		2		3
	3.	П/Р № 6. Составление заявки и заказа на завоз товара	2		2		3
	4.	П/Р № 7. Оформление оферты и акцепта при заключении договоров купли-продажи	2		2		3
	5.	П/Р № 8. Оформление договора купли-продажи	2		2		3
	6.	П/Р № 9. Ролевая игра «Аукцион»	2		2		3
	7.	П/Р № 10. Разработка ассортиментной матрицы	3		2	1	3
	8.	П/Р № 11. Расчет эффективности коммерческой деятельности.	3		2	1	3
	Самостоятельная работа						

	1.Составить коммерческое предложение, акцепт, запрос. 2.Выписать направления и развития складского хозяйства 3.Составить конспект по ФЗ «О биржевой торговле» ст. 15 4.Выписать органы управления товарного рынка и ярмарки по продаже-закупке товара 5.Составить и начертить схему организационного построения оптово-коммерческой фирмы 6.Повторить материал и устно ответить на контрольные вопросы				15	
Тема 1.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Организация тарных операций в торговле	**Содержание**	**9**	**4**	**2**	**3**	
	1. Виды транспорта и их характеристика. Организация перевозки грузов	3	2		1	2
	2. Тара и тарные операции в торговле	3	2		1	2
	Практические занятия					
	1. П/Р № 12. Документальное оформление грузоперевозок	3		2	1	3
	Самостоятельная работа					
	1. Повторить материал и устно ответить на контрольные вопросы 2. Выписать порядок составления и оформления коммерческого акта при автоперевозках; порядок предъявления претензий 3. Выписать порядок составления и оформления коммерческого акта при ж/д- перевозках; порядок предъявления претензий 4. Выписать порядок вскрытия тары (по заданию преподавателя конспект				3	
МДК 01.02. Организация торговли		**39**	**20**	**10**	**9**	
Тема 2.1. Организация торговли	**Содержание**	**10**	**4**	**4**	**2**	
	1. Правила торговли: нормативно-правовая база, виды документов	3	2		1	2
	2. Органы управления и контроля в торговле	2,5	2		0,5	2
	Практические занятия					
	1. П/Р № 1. Решение ситуационных задач с применением законодательной базы в сфере торговли	2,5		2	0,5	3

	2.	П/Р № 2. Решение ситуационных задач на оказание услуг в соответствии с действующим законодательством	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Ознакомится с «Правилами продажи отдельных видов товаров», ответить на вопросы 2. Составить схему «Органы контроля» 3. Решить ситуации на применение ФЗ «О защите прав потребителей» и ««Правил продажи отдельных видов товаров»					2	
Тема 2.2. Организация и технология розничной торговли	**Содержание**		**16**	**8**	**4**	**4**	
	1.	Розничная торговая сеть: понятие, виды, характеристика	2,5	2		0,5	2
	2.	Услуги розничной торговли	3	2		1	2
	3.	Торговый технологический процесс: понятие, структура и содержание	3	2		1	2
	4.	Организация продажи товаров, культура обслуживания покупателей	3	2		1	
	Практические занятия						
	1.	П/Р № 3. Определение видов и типов торговых организаций	2,5		2	0,5	3
	2.	П/Р № 4. Приемка товаров по количеству и качеству	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Составить схему «Виды розничной торговой сети» 2. Составить конспект «Методы определения показателей качества услуг» 3. Составить перечень документов, оформляемых при приемке товаров по количеству и качеству 4. Проанализировать соответствие торгового предприятия требованиям ГОСТ Р 51773, составить отчет					4	
Тема 2.3. Организация и технология оптовой торговли	**Содержание**		**13**	**8**	**2**	**3**	
	1.	Организация оптовой торговли: классификация предприятий, услуги	2,5	2		0,5	2
	2.	Товарные склады: понятие, классификация и устройство	2,5	2		0,5	2

	3.	Организация торгово-технологического процесса на складе	3	2		1	2
	4.	Организация и технология товароснабжения торговых предприятий	3	2		1	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р № 5. Составление графиков завоза товаров	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Разработать перечень услуг для оптовой базы 2. Составить схему «Товарные склады» 3. Составить планировку торгового склада, рассчитать основные показатели эффективности использования площади склада 4. Зачертить схемы кольцевого и линейного способов завоза товаров					7	
Курсовое проектирование	Сбор и оформление материалов к курсовой работе		**42**	**20**		**22**	
Тематика комплексных курсовых работ (проектов) по модулю: 1. Материально – техническая база оптовой торговли и пути повышения эффективности ее использования. 2. Организация и технология работы магазина, пути ее улучшения. 3. Организация и технология розничной торговли отдельными видами непродовольственных и продовольственных товаров, её эффективность. 4. Организация оптовой торговли в условиях рыночных отношений. 5. Организация торгового процесса в розничном торговом предприятии (по материалам конкретного предприятия) 6. Формирование ассортимента потребительских товаров и управление товарными запасами в розничном (оптовом)торговом предприятии 7. Организация рекламно-информационной деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия) 8. Организация тарного хозяйства в торговом предприятии/ 9. Складское хозяйство и пути повышения его использования. 10. Организация и технология хранения в магазине. 11. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству на предприятии, (складе) пути её совершенствования. 12. Ассортиментная политика торгового предприятия (склада): назначение, функции,							

показатели и их характеристика. 13. Устройство и планировка обще товарных складов(базы), пути их совершенствования. 14. Организация хозяйственных связей торговых организаций с поставщиками и покупателями товаров, их эффективность. 15. Основные экономические показатели деятельности торгового предприятия (магазина), их характеристика. 16. Организация хозяйственных связей торговых организаций с поставщиками и покупателями товаров, их эффективность 17. Коммерческая деятельность по закупке товаров, пути её улучшения. 18. Современные формы и методы розничной продажи товаров, их эффективность. 19. Качество торгового обслуживания и его влияние на эффективность работы предприятия. 20. Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети, пути её улучшения. 21. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. 22. Организация и методы оптовой продажи товаров. 23. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью торговой фирмы. 24. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на рынке потребительских товаров. 25. Роль транспорта в коммерческой деятельности предприятия. 26. Штрих кодовая технология учета и идентифицирование товаров на складе и в магазине. 27. Ассортимент и качество услуг розничной торговли. 28. Ассортимент и качество услуг оптовой торговли 29. Бизнес процесс Управление ассортиментом в предприятиях розничной торговли 30. Бизнес процесс Работа с поставщиками в предприятиях розничной торговли 31. Использование франчайзинга в коммерческой деятельности торгового предприятия 32. Добровольная сертификация услуг розничной торговли 33. Лицензирование розничной продажи алкогольной продукции							
МДК 01. 03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда			**75**	**32**	**18**	**25**	
Тема 3.1. Немеханическое оборудование	**Содержание**		**12**	**4**	**2**	**6**	
	1.	Характеристика торговой мебели	3,5	2		1,5	1

	2.	Характеристика торгового инвентаря	3,5	2		1,5	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р № 1. Составление схемы размещения оборудования в торговом зале магазина	5		2	3	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Составить конспект «Подбор, размещение и использование торговой мебели» 2. Составить конспект «Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор 3. Проанализировать эффективность использования площади торгового зала под оборудование в РТП, составить отчет					6	
Тема 3.2. Измерительное оборудование	**Содержание**		**12**	**6**	**4**	**2**	
	1.	Характеристика измерительного оборудования	2	2			2
	2.	Характеристика и правила эксплуатации весов настольных циферблатных	2	2			2
	3.	Характеристика и правила эксплуатации весов настольных электронных	4	2		2	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р № 2. Определение потребного количества весов для торговых организаций. Выбор типов весов	2		2		3
	2.	П/Р № 3. Эксплуатация весов настольных циферблатных и электронных	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	Составить конспект «Характеристика и правила эксплуатации весов товарных»					2	
Тема 3.3. Механическое оборудование	**Содержание**		**7**	**4**		**3**	
	1.	Характеристика измельчительно-режущего и фасовочно-упаковочного оборудования	4	2		2	2
	2.	Характеристика подъемно-транспортного оборудования	3	2		1	2
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						

	1. Изучить самостоятельно тему «Маркировочное и этикетировочное оборудование» 2. Составить конспект «Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем				3	
Тема 3.4. Технологическое оборудование	**Содержание**	**8**	**4**	**2**	**2**	
	1. Характеристика торговых автоматов и систем защиты товаров	2	2			2
	2. Характеристика торгового холодильного оборудования.	3	2		1	2
	Практическое занятие					
	1. П/Р № 4. Расчет потребной охлаждаемой площади холодильного оборудования	3		2	1	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:					
	1. Составить конспект «Способы получения холода» 2. Составить конспект «Сервисное обслуживание торгового холодильного оборудования				2	
Тема 3.5. Контрольно-кассовое оборудование	**Содержание**	**16**	**6**	**6**	**4**	
	1. Характеристика контрольно – кассового оборудования	3	2		1	2
	2. Правила эксплуатации контрольно – кассового оборудования	3	2		1	2
	3. Кассовый терминал	4	2		2	2
	Практические занятия					
	1. П/Р № 5. Расчет потребного количества ККМ для предприятий торговли, оформление кассовой документации	2		2		3
	2. П/Р № 6. Эксплуатация ККМ разных типов	2		2		3
	3 П/Р № 7. Эксплуатация кассового терминала	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:					
	1.Выписать требования, предъявляемые к контрольно-кассовым машинам 2.Выписать правила техники безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин 3.Составить конспект «Сканирующие устройства»				4	
Тема 3.6. Организация	**Содержание**	**8**	**4**		**4**	

труда в предприятиях торговли	1.	Служба охраны труда на предприятиях.	4	2		2	2
	2.	Организация и условия труда на предприятии торговли	4	2		2	2
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Составить конспект «Первая медицинская помощь при переломах, вывихах, растяжениях» 2. Выписать способы защиты от вредных производственных факторов					4	
Тема 3.7. Производственный травматизм и профессиональные заболевания.	**Содержание**		**6**	**2**	**2**	**2**	
	1.	Травматизм и профессиональные заболевания	4	2		2	2
	Практическое занятие						
	1.	П/Р № 8. Порядок расследования несчастных случаев на производстве, их оформление. Анализ производственного травматизма на предприятиях	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	Составить конспект «Техника безопасности на предприятиях торговли»					2	
Тема 3.8. Безопасность труда на предприятиях торговли	**Содержание**		**6**	**2**	**2**	**2**	
	1.	Электробезопасность. Пожарная безопасность	4	2		2	2
	Практическое занятие						
	1.	П/Р №9. Изучение устройств и овладение приемами эксплуатации средств тушения пожаров. Эвакуация людей из помещений, охваченных пожаром	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Зарисовать в тетрадь предупредительные плакаты по электробезопасности 2. Выписать средства пожаротушения и пожарной сигнализации					2	

Учебная практика **Виды работ** 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 18. Разработка Инструкции по охране труда в магазине	**36**		**36**		
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю **Виды работ:** 1. Дать организационно-хозяйственная характеристика торговой организации 2. Описать осуществление закупок и транспортное обеспечение коммерческой деятельности 3. Раскрыть организация приемки, хранения и обработки товаров 4. Организация продажи товаров и обслуживание покупателей в торговой организации	**72**		**72**		
Всего	**348**	**108**	**160**	**80**	

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).

3.2.2. Заочное отделение

1	2	3	4		5	6
Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	**Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)**	**Максимальное количество часов**	**Обязательное количество часов**		**Самостоятельная внеаудиторная работа**	**Уровень освоения**
			Теор.	**ПЗ**		
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		**84**	**10**	**8**	**66**	
Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности	**Содержание**	**18**	**2**	**2**	**14**	
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	3	2		1	2
	2. Субъекты коммерческой деятельности и субъекты	3			3	2
	3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	3			3	2
	Практическое занятие					
	1. П/Р № 1. Анализ ОПФ субъектов коммерческой деятельности	3		2	1	
	2. П/Р № 2. Подготовка и оформление документов для добровольной сертификации услуг	3			3	
	3. П/Р № 3. Подготовка и оформление документов для лицензирования розничной продажи алкогольной продукции	3			3	
	Самостоятельная работа					
	1. Повторить материал и устно ответить на контрольные вопросы 2. Составить конспект «Развитие коммерческой деятельности в России» 3. ГК РФ, составить таблицу «Организационно-правовые формы предприятий торговли» 4. Составить схему коммерческие службы торговых организации				14	
Тема 1.2. Технология коммерческой деятельности	**Содержание**	**57**	**8**	**6**	**43**	
	1. Структура коммерческой службы. Этические принципы коммерческой деятельности	3			3	2

	2.	Коммерческая информация и коммерческая тайна	3			3	2
	3.	Реклама в коммерческой деятельности: сущность, значение, правовая основа	3			3	2
	4.	Понятие о сделках, договорах, их классификация	3			3	2
	5.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	3	2		1	2
	6.	Договор поставки. Порядок заключения, изменения и расторжения договора	3	2		1	2
	7.	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	3			3	2
	8.	Организация купли-продажи товаров на ярмарках, биржах, аукционах	3	2		1	2
	9.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	3			3	2
	10.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	3	2		1	2
	11.	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	3			3	2
	12.	Электронная торговля	3			3	2
	13.	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	3			3	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р № 4. Составление должностной инструкции менеджера по продажам	2			2	3
	2.	П/Р№ 5. Определение экономической эффективности рекламы	2		2		3
	3.	П/Р № 6. Составление заявки и заказа на завоз товара	2			2	3
	4.	П/Р № 7. Оформление оферты и акцепта при заключении договоров купли-продажи	2			2	3
	5.	П/Р № 8. Оформление договора купли-продажи	2			2	3
	6.	П/Р № 9. Ролевая игра «Аукцион»	2			2	3
	7.	П/Р № 10. Разработка ассортиментной матрицы	3		2	1	3
	8	П/Р №11. Расчет эффективности коммерческой деятельности.	3		2	1	3

	Самостоятельная внеаудиторная работа:				43	
	1. Составить коммерческое предложение, акцепт, запрос. 2. Выписать направления и развития складского хозяйства 3. Составить конспект по ФЗ «О биржевой торговле» ст. 15 4. Выписать органы управления товарного рынка и ярмарки по продаже-закупке товара 5. Составить и начертить схему организационного построения оптово-коммерческой фирмы 6. Повторить материал и устно ответить на контрольные вопросы					
Тема 1.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Организация тарных операций в торговле	**Содержание**	**9**			**9**	
	1. Виды транспорта и их характеристика. Организация перевозки грузов	3			3	2
	2. Тара и тарные операции в торговле	3			3	2
	Практические занятия					
	1. П/Р № 12. Документальное оформление грузоперевозок	3			3	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:					
	1. Повторить материал и устно ответить на контрольные вопросы 2. Выписать порядок составления и оформления коммерческого акта при автоперевозках ; порядок предъявления претензий 3. Выписать порядок составления и оформления коммерческого акта при ж/д- перевозках ; порядок предъявления претензий 4. Выписать порядок вскрытия тары (по заданию преподавателя конспект				9	
МДК 01.02. Организация торговли		**39**	**8**	**6**	**25**	
Тема 2.1. Организация торговли	**Содержание**	**10**	**2**	**2**	**6**	
	1. Правила торговли: нормативно-правовая база, виды документов	3			3	2

	2.	Органы управления и контроля в торговле	2,5	2		0,5	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р №1. Решение ситуационных задач с применением законодательной базы в сфере торговли	2,5		2	0,5	3
	2.	П/Р №2. Решение ситуационных задач на оказание услуг в соответствии с действующим законодательством	2			2	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
		1. Ознакомится с «Правилами продажи отдельных видов товаров», ответить на вопросы 2. Составить схему «Органы контроля» 3. Решить ситуации на применение ФЗ «О защите прав потребителей» и ««Правил продажи отдельных видов товаров»				6	
Тема 2.2. Организация и технология розничной торговли	**Содержание**		**16**	**2**	**2**	**12**	
	1.	Розничная торговая сеть: понятие, виды, характеристика	2,5			2,5	2
	2.	Услуги розничной торговли	3	2		1	2
	3.	Торговый технологический процесс: понятие, структура и содержание	3			3	2
	4.	Организация продажи товаров, культура обслуживания покупателей	3			3	
	Практические занятия						
	1.	П/Р №3. Определение видов и типов торговых организаций	2,5			2,5	3
	2.	П/Р №4. Приемка товаров по количеству и качеству	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						

	1. Составить схему «Виды розничной торговой сети» 2. Составить конспект «Методы определения показателей качества услуг» 3. Составить перечень документов, оформляемых при приемке товаров по количеству и качеству 4. Проанализировать соответствие торгового предприятия требованиям ГОСТ Р 51773, составить отчет				12	
Тема 2.3. Организация и технология оптовой торговли	**Содержание**	**13**	**4**	**2**	**7**	
	1. Организация оптовой торговли: классификация предприятий, услуги	2,5	2		0,5	2
	2. Товарные склады: понятие, классификация и устройство	2,5			2,5	2
	3. Организация торгово-технологического процесса на складе	3			3	2
	4. Организация и технология товароснабжения торговых предприятий	3	2		1	2
	Практические занятия					
	1. П/Р №5. Составление графиков завоза товаров	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:					
	1. Разработать перечень услуг для оптовой базы 2. Составить схему «Товарные склады» 3. Составить планировку торгового склада, рассчитать основные показатели эффективности использования площади склада 4. Зачертить схемы кольцевого и линейного способов завоза товаров				7	
Курсовое проектирование	Сбор и оформление материалов к курсовой работе	**42**	**4**		**38**	
Тематика комплексных курсовых работ (проектов) по модулю: 1. Материально – техническая база оптовой торговли и пути повышения эффективности ее использования. 2. Организация и технология работы магазина, пути ее улучшения. 3. Организация и технология розничной торговли отдельными видами						

непродовольственных и продовольственных товаров, её эффективность. 4. Организация оптовой торговли в условиях рыночных отношений. 5. Организация торгового процесса в розничном торговом предприятии (по материалам конкретного предприятия) 6. Формирование ассортимента потребительских товаров и управление товарными запасами в розничном (оптовом)торговом предприятии 7. Организация рекламно-информационной деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия) 8. Организация тарного хозяйства в торговом предприятии/ 9. Складское хозяйство и пути повышения его использования. 10. Организация и технология хранения в магазине. 11. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству на предприятии, (складе) пути её совершенствования. 12. Ассортиментная политика торгового предприятия (склада): назначение, функции, показатели и их характеристика. 13. Устройство и планировка обще товарных складов(базы), пути их совершенствования. 14. Организация хозяйственных связей торговых организаций с поставщиками и покупателями товаров, их эффективность. 15. Основные экономические показатели деятельности торгового предприятия (магазина), их характеристика. 16. Организация хозяйственных связей торговых организаций с поставщиками и покупателями товаров, их эффективность 17. Коммерческая деятельность по закупке товаров, пути её улучшения. 18. Современные формы и методы розничной продажи товаров, их эффективность. 19. Качество торгового обслуживания и его влияние на эффективность работы предприятия. 20. Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети, пути её улучшения. 21. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. 22. Организация и методы оптовой продажи товаров. 23. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью торговой фирмы. 24. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на					

рынке потребительских товаров. 25. Роль транспорта в коммерческой деятельности предприятия. 26. Штрих кодовая технология учета и идентифицирование товаров на складе и в магазине. 27. Ассортимент и качество услуг розничной торговли. 28. Ассортимент и качество услуг оптовой торговли 29. Бизнес процесс Управление ассортиментом в предприятиях розничной торговли 30. Бизнес процесс Работа с поставщиками в предприятиях розничной торговли 31. Использование франчайзинга в коммерческой деятельности торгового предприятия 32. Добровольная сертификация услуг розничной торговли 33. Лицензирование розничной продажи алкогольной продукции						
МДК 01. 03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда		**75**	**8**	**6**	**61**	
Тема 3.1. Немеханическое оборудование	**Содержание**	**12**			**12**	
	1. Характеристика торговой мебели	3,5			3,5	1
	2. Характеристика торгового инвентаря	3,5			3,5	2
	Практические занятия					
	1. П/Р №1. Составление схемы размещения оборудования в торговом зале магазина	5			5	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:					
	1. Составить конспект «Подбор, размещение и использование торговой мебели» 2. Составить конспект «Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор 3. Проанализировать эффективность использования площади торгового зала под оборудование в РТП, составить отчет					
Тема 3.2. Измерительное оборудование	**Содержание**	**12**	**2**	**2**	**8**	
	1. Характеристика измерительного оборудования	2	2			2
	2. Характеристика и правила эксплуатации весов настольных циферблатных	2			2	2
	3. Характеристика и правила эксплуатации весов настольных электронных	4			4	2
	Практические занятия					

	1.	П/Р №2. Определение потребного количества весов для торговых организаций. Выбор типов весов	2		2		3
	2.	П/Р №3. Эксплуатация весов настольных циферблатных и электронных	2			2	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	Составить конспект «Характеристика и правила эксплуатации весов товарных»						
Тема 3.3. Механическое оборудование	**Содержание**		**7**			**7**	
	1.	Характеристика измельчительно-режущего и фасовочно-упаковочного оборудования	4			4	2
	2.	Характеристика подъемно-транспортного оборудования	3			3	2
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	3. Изучить самостоятельно тему «Маркировочное и этикетировочное оборудование» 1. Составить конспект «Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем						
Тема 3.4. Технологическое оборудование	**Содержание**		**8**	**2**		**6**	
	1.	Характеристика торговых автоматов и систем защиты товаров	2			2	2
	2.	Характеристика торгового холодильного оборудования.	3	2		1	2
	Практическое занятие						
	1.	П/Р №4. Расчет потребной охлаждаемой площади холодильного оборудования	3			3	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Составить конспект «Способы получения холода» 2. Составить конспект «Сервисное обслуживание торгового холодильного оборудования						
Тема 3.5. Контрольно-кассовое оборудование	**Содержание**		**16**	**2**	**2**	**12**	
	1.	Характеристика контрольно – кассового оборудования	3	2		1	2

	2.	Правила эксплуатации контрольно – кассового оборудования	3			3	2
	3.	Кассовый терминал	4			4	2
	Практические занятия						
	1.	П/Р №5. Расчет потребного количества ККМ для предприятий торговли, оформление кассовой документации	2		2		3
	2.	П/Р №6. Эксплуатация ККМ разных типов	2			2	3
	3	П/Р №7. Эксплуатация кассового терминала	2			2	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Выписать требования, предъявляемые к контрольно-кассовым машинам 2. Выписать правила техники безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин 3. Составить конспект «Сканирующие устройства»						
Тема 3.6. Организация труда в предприятиях торговли	**Содержание**		**8**	**2**		**6**	
	1.	Служба охраны труда на предприятиях.	4			4	2
	2.	Организация и условия труда на предприятии торговли	4	2		2	2
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	1. Составить конспект «Первая медицинская помощь при переломах, вывихах, растяжениях» 2. Выписать способы защиты от вредных производственных факторов					4	
Тема 3.7. Производственный травматизм и профессиональные заболевания.	**Содержание**		**6**		**2**	**4**	
	1.	Травматизм и профессиональные заболевания	4			4	2
	Практическое занятие						
	1.	П/Р №8. Порядок расследования несчастных случаев на производстве, их оформление. Анализ производственного травматизма на предприятиях	2		2		3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
	Составить конспект «Техника безопасности на предприятиях торговли»						
Тема 3.8. Безопасность	**Содержание**		**6**			**6**	

труда на предприятиях торговли	1.	Электробезопасность. Пожарная безопасность	4			4	2
	Практическое занятие						
	1.	П/Р №9. Изучение устройств и овладение приемами эксплуатации средств тушения пожаров. Эвакуация людей из помещений, охваченных пожаром	2			2	3
	Самостоятельная внеаудиторная работа:						
		1. Зарисовать в тетрадь предупредительные плакаты по электробезопасности 2. Выписать средства пожаротушения и пожарной сигнализации					
Учебная практика **Виды работ** 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 18. Разработка Инструкции по охране труда в магазине			**36**		**36**		
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю **Виды работ:**			**72**		**72**		

1. Дать организационно-хозяйственная характеристика торговой организации 2. Описать осуществление закупок и транспортное обеспечение коммерческой деятельности 3. Раскрыть организация приемки, хранения и обработки товаров 4. Организация продажи товаров и обслуживание покупателей в торговой организации					
Всего	**348**	**30**	**128**	**190**	

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 ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие:

учебных кабинетов:

- организации коммерческой деятельности и логистики;
- междисциплинарных курсов;

лаборатории: «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда»;

библиотеки, читального зала с выходом в интернет.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

Организация коммерческой деятельности и логистики:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- наглядные пособия;
- электронные презентационные материалы по разделам модуля;
- комплект бланков документации.

Междисциплинарных курсов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- наглядные пособия;
- электронные презентационные материалы по разделам модуля;
- комплект бланков документации.

Лаборатория: Технического оснащения торговых организаций и охраны труда

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- весы: настольные циферблатные и электронные
- гири;
- контрольно-кассовое оборудование;
- технологическая оснастка.

Технические средства обучения:

- калькуляторы;
- компьютер;
- принтер;
- сканер;
- проектор.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

а) Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: конституция: от 30.12.2008 N 6-ФКЗ / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации Ч. 1,2,4 М: [Электронный ресурс]: кодекс: от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (в ред. Постановлением Конституционного Суда РФ от 22.06.2017 N 16-П) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: кодекс: от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) (Постановлением Конституционного Суда РФ от 15.12.2011 N 28-П) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
4. О защите прав потребителей [Электронный ресурс] : закон Российской Федерации : от 07.02.92, № 2300-1 (в ред. от 01.05.2017 N 88-ФЗ) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
5. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: фед. закон: от 28.12.2009, № 381-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 N 273-ФЗ) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
6. Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ: от 19.01.1998 N 55 (ред. от 23.12.2016 N 1465) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
7. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ: от 27 сентября 2007 г. N 612 (в ред. от 04.10.2012 N 1007) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
8. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Электронный ресурс] : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 (в ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.
9. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству [Электронный ресурс] : инструкция : от от 15 июня 1965 г. № П-6 (в ред. от 23.07.1975, с изм. от 22.10.1997) / СПС «КонсультантПлюс» // ЗАО «КонсультантПлюс». – Электрон. текстовые дан. – Еженед. обновление.

б) Основные источники

1. Арустамов, Эдуард Александрович. Техническое оснащение торговых организаций [Текст] : учебник для СПО / Э. А. Арустамов. - [5-е изд., стер.]. - М. : Академия, 2015. - 207, [1] с.
2. Денисова, Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учеб. пособие для вузов / Н. И. Денисова. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2015. - 477, [1] с.

3. Коротких, Ирина Юрьевна. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебное пособие для спо / И. Ю. Коротких. - 2-е изд., стер. - М. : Академия, 2012. - 205, [1] с.
4. Куликова, Наталия Рашидовна. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие для СПО / Н. Р. Куликова, Т. А. Трыкова, Н. С. Борзунова. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2014. - 239 с.
5. Организация и технология торговли [Текст] : учеб. пособие для спо / З. В. Отскочная [и др.]. - 2-е изд., стер. - М. : Академия, 2012. - 192 с
6. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 506 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04107-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/9A77383D-91DE-4969-BC9D-54A1E6ECB0D9
7. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Организация торговли [Текст] : учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К, 2015. - 293 с. : табл.
8. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Основы коммерческой деятельности [Текст]: учебник для СПО / О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К°, 2015. - 282, [1] с.
9. Шуляков, Леонид Васильевич. Оборудование предприятий торговли и общественного питания [Текст] : [справочник] / Л. В. Шуляков. - Ростов н/Д : Феникс, 2013. - 495 с.

в) Основные источники

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/A94228FF-6212-4DA9-B0A5-473D78346138
2. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BE95C40C-7DD1-4F2D-97EB-C731C436DC6E
3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 107 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04210-8. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/FD529226-D8A6-4395-BFD7-459DCBC2008C
4. Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. Организация коммерческой деятельности [Текст] : учебник для спо / О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К°, 2014. - 268, [2] с.
5. Диянова, Светлана Николаевна. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учеб. пособие для вузов / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2015. - 381, [1] с.
6. Панкратов, Федор Григорьевич. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К°, 2013. - 499, [1] с.
7. Иванов, Геннадий Геннадьевич. Организация торговли [Текст] : учебник для спо / Г. Г. Иванов. - М. : Академия, 2014. - 191, [1] с.
8. Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология [Текст] : учебник для НПО / Т. С. Голубкина [и др.]. - 6-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 542 с.
9. Чеглов, Вячеслав Петрович. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии [Текст] : [монография] / В. П. Чеглов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М , 2014. - 271 с.
10. Баженов, Юрий Константинович. Розничная торговля в России [Текст] : монография / Ю. К. Баженов. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 237, [1] с.

11. Брагин, Леонид Александрович.
12. Организация розничной торговли в сети Интернет [Текст] : учеб. пособие для вузов / Л. А. Брагин, Т. В. Панкина. - М. : ИД Форум-Инфра-М, 2014. - 119 с.
13. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для бакалавров / И. М. Лифиц. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 437 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2765-8. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/2B0C2E65-1907-41E5-8213-3F335D8828F1
14. Бурашников, Юрий Михайлович. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле [Текст] : учебник для нпо по профессиям "Повар, кондитер", "Официант, бармен" / Ю. М. Бурашников, А. С. Максимов. - 9-е изд., стер. - М. : Академия, 2014. - 318,[1] с. : рис. - (Профессиональное образование).
15. Куликова, Наталия Рашидовна. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие для СПО / Н. Р. Куликова, Т. А. Трыкова, Н. С. Борзунова. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2014. - 239 с. - (ПРОФИль).

г) Периодические издания

1. Экономико-юридический журнал Бизнес в законе [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.urvak.ru/journals/biznes-v-zakone-ekon/
2. Журнал-книга Предпринимательство [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://predprinimatelstvo.su/
3. Журнал "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование" [Электронный ресурс]. – режим доступа:http://dpr.ru/journal/journal_archive.shtml
4. Журнал "Право:Теория и Практика" [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.yurclub.ru/docs/pravo/1203/index.html
5. Журнал Российского права [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.norma-verlag.com/journal/
6. Журнал Государство и право [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.igpran.ru/rus/magazine/index.htm
7. Журнал «Третейский суд» [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://arbitrage.spb.ru/jts/index.html
8. Логистик&система: журнал о практической логистике: практический журнал. [Электронный ресурс]. – режим доступа http://www.logistika-prim.ru/archive/2016/5
9. Журнал «Учет в торговле» [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://e.torgychet.ru/

д) Интернет-ресурсы

№ п/п	Наименование ресурса	Электронный адрес
1.	Библиотечные каталоги	http://www.benran.ru/Lib_kat.htm
2.	Сайт профессиональных трейдеров	http://www.virtuosclub.ru/prof/pol_stat
3.	Ассоциация «Юридический Центр»	http://juridcenter.ru/about.php
4.	Российская Государственная библиотека	http://www.rsl.ru
5.	Юридическая научная библиотека	http://www.lawlibrary.ru
6.	Каталог образовательных ресурсов	http://window.edu.ru/window/
7.	УФНС РФ Вологодской области	http://www.nalog.ru/
8.	Классика Российского права. Электронная библиотека.	http://civil.consultant.ru/elib
9.	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	http://www.consultant.ru/
10.	Справочная правовая система «Гарант»	http://www.garant.ru/

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

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

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Практика является обязательным разделом ПМ 01. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ПМ 01 предусматриваются учебная и производственная практика по профилю специальности.

Практика по профилю специальности проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках ПМ 01 и реализуется как концентрированно в несколько периодов.

Цели и задачи, программы и формы отчетности практики по профилю специальности определяются образовательным учреждением.

Производственная практика должна проводиться в торговых организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Профессиональные дисциплины, изучение которых должно предшествовать освоению данного профессионального модуля:

«Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров).

При изучении профессионального модуля выполняется курсовая работа.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

Наличие ВПО по специальностям «Коммерция» или «Товароведение и экспертиза товаров».

Желательно наличие опыта работы в торговых организациях. Преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Инженерно-педагогический состав: Наличие ВПО по специальности «Коммерция» или «Товароведение и экспертиза товаров».

Желательно наличие опыта работы в торговых организациях

Преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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	- установление контакта с деловым партнером;	Выполнение и защита практических работ.

деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- факт заключения договора; - точность и грамотность составления и расчета претензий; - применение санкций в соответствии с законодательством РФ.	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 классификационным признакам.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практиках.
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	- правильность оформления заявки для проведения сертификации в орган по	Выполнение работы по заполнению документации.

добровольной сертификации услуг.	сертификации; - подготовка пакета документов для добровольной сертификации услуг	
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 оборудовании; - расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин; - расчет необходимой охлаждаемой площади.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий на учебной и производственной практике.

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.	- 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 также требования стандартов, технических условий.	- 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

6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

По итогам изучения профессионального модуля предусмотрены экзамен по междисциплинарным курсам и экзамен квалификационный по профессиональному модулю. Для экзамена по междисциплинарному курсу экзаменационные билеты состоят из теоретического блока (решение тестов) и 3 практических заданий (решение задач и ситуаций). Для экзамена квалификационного экзаменационные билеты составлены в форме ситуаций, для решения которых необходимы знания теоретических вопросов, умение решать практические задачи.

Примерный перечень теоретических вопросов по междисциплинарному курсу

МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности
МДК.01.02. Организация торговли
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда

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 Смирова 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 экзамена по МДК

МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности
МДК.01.02. Организация торговли
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда

5 «отлично» - за правильные ответы на теоретические вопросы и решение задач в полном объеме;
4 «хорошо» - за правильные ответы на теоретические вопросы и решение задач в полном объеме; допускаются незначительные неточности в расчетах или незначительное нарушение алгоритма выполняемого задания;
3 «удовлетворительно» - за неполные ответы на теоретические вопросы и решение задач в объеме не менее половины задания;
2 «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

Для квалификационного экзамена экзаменационные билеты составлены в форме ситуаций, для решения которых необходимы знания теоретических вопросов, умение решать практические задачи, иметь практический опыт в области маркетинговой деятельности.

Примерный перечень ситуационных заданий для подготовки к экзамену квалификационному

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.