

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КОСТРОМСКОЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

РАССМОТРЕНО

Методическим советом ОГБПОУ
«КТЭК»

Протокол № 8 от 12.05.2023 г.

Председатель МС *Тар*
Петропавловская Я.А.

Одобрена

цикловой методической комиссией
торгово-юридических дисциплин

Протокол № 9 от 16.05.2023 г.

Председатель: *Журба* Журба Н.Н.

РАССМОТРЕНО

Педагогическим советом ОГБПОУ «КТЭК»

Протокол № 7 от 19.05.2023 г.

Приказ ОГБПОУ «КТЭК» от 24.05.2023 г.
№ 186/п

Рабочая программа разработана на основе
Федерального Государственного
образовательного стандарта (ФГО) по
специальностям среднего профессионального
образования (СПО) укрупненной группы

38.00.00 Экономика и управление

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Зам. директора *Смирнова* А.А. Смирнова

2023г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539

Организация-разработчик: ОГБПОУ «Костромской торгово-экономический колледж»

Автор:

Нестерова Т.В. преподаватель ОГБПОУ «Костромской торгово-экономический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	20

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.04 **Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

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;
- составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли;

- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 375 час, в том числе:

объем образовательной программы – 303 часа, включая:

обязательные учебные занятия во взаимодействии с преподавателем: 202 часа;

самостоятельная работа: 101 час;

производственная практика – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

ЛР 13.	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.
ЛР 14.	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.
ЛР 15.	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.
ЛР 16.	Выполняющий трудовые функции в сфере обслуживания.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1- 9	Раздел ПМ 1. Подготовка к организации коммерческой деятельности.	225	126	46	-	63	-	-	36
ПК 10	Раздел ПМ 2. Эксплуатация торгово-технологического оборудования для осуществления торгово-сбытовой деятельности.	150	76	34	-	38	-	-	36
	Производственная практика (по профилю специальности), часов								72
	Всего:	375	202	80		101		-	72

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Подготовка к организации коммерческой деятельности		225	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		114	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле.	Содержание учебного материала:	10	2
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговой организации: цели, задачи, принципы, объекты и субъекты, виды коммерческой деятельности.		
	2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.		
	3. Товародвижение: понятие товародвижения, его формы, факторы, влияющие на товародвижение.		
Тема 1.2. Организация хозяйственных связей в торговле.	Содержание учебного материала:	16	2
	1. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.		
	2. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность и порядок оформления и регулирования хозяйственных связей.		
	3. Договора в коммерческой деятельности. Понятие и основные виды договоров, применяемых в торговле (купли-продажи, поставки, комиссии, складского хранения др.) Специфика каждого договора.		
	4. Структура договора.		
	5. Форма и порядок заключения договора, изменения и расторжения. Контроль за их выполнением. Ответственность сторон за нарушение условий договора.		
	Практические занятия:	18	3
	1. Решение торговых ситуаций по установлению коммерческих связей между поставщиком и покупателем.		
	2. Разработка проекта договора (отработка навыков заполнения всех разделов договора) и заключение договора поставки.		
	3. Решение ситуационных задач на определение размеров убытков, проведение досудебной претензионной работы.		
Тема 1.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых предприятиях.	Содержание учебного материала:	14	2
	1. Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Виды и типы складов.		
	2. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные элементы.		
	3. Организация и технология поступления товаров на складах.		

	4.	Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Санитарно-эпидемиологические требования к приему и хранению пищевых продуктов. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения.		
	5.	Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров на складах: понятие, назначение, эффективность.		
	6.	Технология отпуска товаров.		
	Практические занятия:		18	3
	1.	Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров и тары.		
	2.	Решение задач по управлению товарными запасами и потоками, контролю товарных запасов. Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов. Расчет показателей эффективности управления товарными запасами.		
	3.	Заполнение справочника «Номенклатура» в профессиональной программе 1С: Предприятие с применением штрихового кодирования.		
	Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01.		38	
	<ol style="list-style-type: none"> История зарождения и развития коммерческой деятельности в России (доклад) Порядок, тактика ведения и оформление результатов деловых переговоров (анализ производственных ситуаций) Структура и организация работы бирж. Виды бирж (конспект) Виды аукционов. Организация и техника аукционной торговли (сообщение) Формы и методы коммерческих расчетов (наличная и безналичная) (сообщение) Коммерческий риск и способы его уменьшения (конспект) Оптовые ярмарки, их виды и характеристика. Органы управления ярмарками (доклад). 			
	МДК 01.02. Организация торговли		75	
Тема 2.1. Организация торговой сети.	Содержание учебного материала:		10	2
	1.	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.		
	2.	Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы.		
	3.	Типизация и специализация розничной торговой сети, их особенности на современном этапе.		
	4.	Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.		
Тема 2.2. Технология товародвижения в розничной торговле.	Содержание учебного материала:		16	2
	1.	Технология товародвижения в магазине, структура и содержание торгово-технологического процесса в магазинах различных типов.		
	2.	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, структура, содержание, операции, их специфика в магазинах разных типов.		
	3.	Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.		
	4.	Организация кратковременного хранения товаров в магазине. Особенности хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров, в.ч. поступивших в тарооборудовании. Текущий контроль за качеством и режимом хранения.		
	5.	Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные		

		операции, их влияние на количество и качество, зависимость от форм продаж. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли.		
	6.	Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение.		
	7.	Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, виды, способы и средства.		
	8.	Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.		
	Практические занятия:		2	3
	1.	Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений		
	2.	Изучение санитарных требований к водоснабжению, канализации, вентиляции, отоплению, освещению. Изучение санитарных требований к планировке, устройству организации, к мелкорозничной сети.		
	3.	Установление вида и типа организации розничной торговли.		
Тема 2.3. Технология продажи товаров и обслуживание покупателей	Содержание учебного материала:		6	3
	1.	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.		
	2.	Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж.		
	3.	Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.		
	Практические занятия:		2	3
	1.	Оказание услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли и санитарно-эпидемиологических требований.		
Тема: 2.4. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала:		6	3
	1.	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-99		
	2.	Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.		
	Практические занятия:			
	1.	Изучение нормативных документов, регламентирующих качество услуг.	2	3
	2.	Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база.		
Тема 2.5. Правила торговли	Содержание учебного материала:		10	2
	1.	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце, реализуемых товарах и оказываемых услугах.		
	2.	Особенности правил продажи отдельных видов товаров.		
	3.	Контроль за выполнением правил торговли: виды, органы управления, компетентные в проведении		

	контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.		
	Практические занятия:	4	3
	1. Изучение обязанностей продавца и прав потребителей.		
	2. Изучение особенностей правил продажи отдельных товаров.		
	3. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. № 234-ФЗ «О защите прав потребителей»		
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.02.		25	3
1. Психология и этика коммерческой деятельности (анализ производственных ситуаций). 2. Организация малого бизнеса в торговле: проблемы и перспективы (подборка и анализ материала статей печатных изданий) 3. Особенности продажи товаров в кредит (конспект) 4. Правила работы продовольственных и непродовольственных рынков (конспект) 5. Особенности правил комиссионной торговли (конспект).			
Примерная тематика домашних заданий			3
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите. 3. Самостоятельное изучение правил выполнения чертежей и технологической документации 4. Работа над курсовым проектом.			
Производственная практика (по профилю специальности) Производственная практика (виды работ):		36	3
1. Приемка товаров по количеству и качеству; 2. Составление договоров; 3. Установление коммерческих связей; 4. Соблюдение правил торговли; 5. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.			
Раздел ПМ 2.		114	
Эксплуатация торгово-технологического оборудования для осуществления торгово-сбытовой деятельности.			
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		76	
Тема 3.1. Немеханическое торговое оборудование	Содержание учебного материала:	4	2
	1. Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения.		
	2. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.		
	3. Торговый инвентарь: назначение и классификация.		
	Практические занятия:	6	3
	1. Выбор, расчет потребности в торговой мебели для различных типов магазинов.		
	2. Расчет эффективности использования площади торгового зала занятой торговым оборудованием.		

	3.	Определение видов, назначение инвентаря для торговых организаций.		
Тема 3.2. Измерительное оборудование.	Содержание учебного материала:		6	2
	1.	Общая классификация весоизмерительных приборов.		
	2.	Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования: механические и электронные настольные весы, платформенные (товарные) весы.		
	3.	Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок.		
	Практические занятия:		6	3
	1.	Ознакомление с различными видами весов и их технической характеристикой.		
	2.	Выбор типов и расчет необходимого количества весоизмерительного оборудования весов для торговых организаций (по заданию преподавателя).		
	3.	Установка весов на рабочем месте. Упражнения по взвешиванию на весах различных типов и видов.		
Тема 3.3. Механическое оборудование	Содержание учебного материала:		4	2
	1.	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	2.	Оборудование для маркировки упаковочных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.		
	3.	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	4.	Грузоподъемные машины, их типы, марки, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации и техника безопасности.		
	5.	Погрузочно-разгрузочные машины, их типы, марки, устройства, правила эксплуатации и техника безопасности. Принципы подбора и расчета потребного количества ПТО для магазина.		
	Практические занятия:		6	3
	1.	Измельчительно-режущее оборудование: изучение устройства и принципа действия мясорубок и машин для нарезки гастрономических товаров.		
	2.	Транспортные средства; оборудование для погрузочно-разгрузочных работ: подбор необходимого подъемно-транспортного оборудования для торговых предприятий.		
	3.	Фасовочно-упаковочное оборудование: выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций.		
Тема 3.4. Технологическое оборудование	Содержание учебного материала:		4	2
	1.	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация, его типы, марки, технические характеристики, устройство, правила эксплуатации и техника безопасности.		
	2.	Торговые автоматы: назначение, классификация, типы, марки, технические характеристики, правила эксплуатации и техники безопасности.		
	3.	Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация, надежность.		
	4.	Оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т.п.), принтеры для штрих-кодов.		

	Назначение, типы, эксплуатация, надежность.		
	Практические занятия:	4	3
	1. Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов холодильного оборудования.		
	2. Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций.		
Тема 3.5. Контрольно-кассовое оборудование	Содержание учебного материала:	14	2
	1. Контрольно-кассовая техника: понятие назначение, классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Требования, предъявляемые к контрольно-кассовой технике.		
	2. Электронные ККМ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации, надежность. Кассовые POS-терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	3. Порядок регистрации ККМ в налоговой инспекции. Устройство электронных ККМ различных типов и моделей. Типовые правила эксплуатации ККМ, их содержание.		
	4. Правила техники безопасности при эксплуатации ККМ.		
	5. Машины для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, их устройство, технические характеристики.		
	Практические занятия:	8	3
	1. Изучение устройства контрольно-кассовой техники различных типов.		
	2. Приобретение практических навыков по подготовке ККТ к работе, выполнению оперативных функций работы кассира в течение рабочей смены и после ее окончания на различных типах ККТ.		
	3. Виды кассовой документации. Заполнение кассовой документации (формы КМ-3, КМ-4, КМ-6).		
	4. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККМ и другой электронной техникой. Принципы подбора и расчета потребного количества ККМ для магазина.		
	5. Работа в программах, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.		
Тема 3.6. Охрана труда в торговле.	Содержание учебного материала:	10	2
	1. Правовые и организационные нормы охраны труда.		
	2. Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность.		
	3. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении.		
	Практические занятия:	4	3
	1. Правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использование противопожарной техники.		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.		38	3
1. Изучение каталогов современной торговой мебели и инвентаря.			

2. Подбор мебели для магазина и расстановка ее на площади торгового зала. 3. Вычерчивание схем холодильных машин и агрегатов. 4. Вычерчивание схем клавиатуры ККМ различных типов с указанием назначения режимов и клавиш.		
Примерная тематика домашних заданий:		3
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите. 3. Самостоятельное изучение правил выполнения чертежей и технологической документации 4. Работа над курсовым проектом.		
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ Отработка навыков безопасной эксплуатации холодильного оборудования. Отработка навыков безопасной эксплуатации весоизмерительного оборудования. Отработка навыков безопасной эксплуатации контрольно-кассового оборудования. Отработка навыков безопасной эксплуатации измельчительно-режущего оборудования.	36	3
Всего:	375	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Организация коммерческой деятельности и логистика» и лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Организация коммерческой деятельности и логистика»:

- комплект технологической документации;
 - комплект учебно-методической документации;
 - технические средства обучения: компьютерное и мультимедийное оборудование;
- Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»:

- весоизмерительное оборудование,
- контрольно-кассовое оборудование, в т.ч. «POS -Терминал»,
- холодильное оборудование.

- комплект бланков технологической документации;
- комплект учебно-методической документации;
- технические средства обучения: компьютерное и мультимедийное оборудование;

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

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература:

1. Миронова Н.Б., Парфентьева Т.Р., Петухова А.А. Оборудование торговых предприятий – М.: Академия , 2019
2. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговли): Учебное пособие. – М.: Изд. дом «Дашков и К°», 2020
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник.- М.: Издательская торговая корпорация «Дашков и К», 2020

Дополнительная литература:

- 1.Бузукова Е.А. Ассортимент розничного магазина: методы анализа и практические советы. – СПб: Питер, 2020
- 2.«Маркетинг», «Коммерция торговое дело» Т.Кент, О.Омар;– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020
3. Организация и управление торговым предприятием. Учебники под редакцией Л.А. Брагина, П. Данько. - М.: ИНФРА-М, 2020
4. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Документация торгового предприятия: сборник форм и образцов заполнения с комментариями. – М.: Изд. «Дело и Сервис», 2020.

Интернет – ресурсы:

1. <http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
2. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
3. <http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
4. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического характера);
5. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
6. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
7. <http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование;
8. <http://www.torg.spb.ru> – Торговля и ресторанный бизнес;
9. <http://www.nta-rus.com> – Оборудование. Технология и оборудования для магазинов.
10. <http://www.f-art.nnov.ru> – ТиТО. Торговое и технологическое оборудование;

11.<http://www.trade-design.ru> – Торговый дизайн;

12.<http://www.tovr.ru> – Торговое оборудование в России.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по профессии рабочего». При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

Профессиональному модулю «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» должны предшествовать дисциплины: «Основы менеджмента», «Логистика», «Статистика», «Информатика».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти 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: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов.

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
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> - проанализировать правильность оформления договора-поставки; - оформление претензии и предъявление санкции контрагентам; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей» 	зачет по производственной практике; защита практических работ;
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> - особенности хранения некоторых групп продовольственных и непродовольственных товаров на складе; - анализ предложенной схемы размещения товаров на хранение, недостатки и предложения по их исправлению; - расчет товарооборачиваемости, выявление затоваривания или недостатка товарных запасов; - анализ соблюдения санитарных правил, техники безопасности при организации работы на складе и размещении товаров на хранение; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей» 	защита курсового проекта; зачет по производственной практике;
Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация навыков определения сроков годности и срока хранения товаров; - определение качества по органолептическим и физико-химическим показателям; - решение конфликтных ситуаций в случае расхождения количества и качества при приемке товаров; - оформление возврата некачественного товара; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей» 	зачет по производственной практике;
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - определение вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли по предложенным характеристикам и экономическим показателям; - изложение правил торговли; - изложение прав и обязанностей потребителя; - изложение прав и обязанностей покупателя; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей» 	зачет по производственной практике; защита практических работ;
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - предложение основных и дополнительных услуг оптовому предприятию, обоснование своего предложения; - предложение основных и дополнительных услуг розничному предприятию, обоснование своего предложения; 	решение и защита практических задач; зачет по производственной практике;

	-оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей»	
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- демонстрация навыков оформления пакета документов по подготовке организации к добровольной сертификации услуг; -оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей»	зачет по производственной практике;
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- решение практических ситуаций; - демонстрация навыков делового и управленческого общения; -оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей»	решение и защита практических задач;
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- анализ финансово – экономической деятельности торгового предприятия; -определение статических величин, показателей вариации и индексов; -оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей»	решение и защита практических задач;
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- проанализировать предложенные логические системы перемещения грузовых потоков; - предложить приемы и методы закупочной и коммерческой логистики; -оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей»	решение и защита практических задач; комплексный экзамен по профессиональному модулю;
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	- взвешивание на весах; -произведение расчетов на ККМ; -обоснование выбора торгово-технологического оборудования; - демонстрация знаний правил техники безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования.	защита практических работ; комплексный экзамен по профессиональному модулю.

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация интереса к будущей профессии; - аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - наличие положительных отзывов по итогам практики; - участие в студенческих конференциях, конкурсах и т.п. 	защита творческих работ; тестирование; устный опрос; зачет;
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> - обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач; 	решение ситуационных задач; защита практических работ; комплексный экзамен по профессиональному модулю;
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;	решение ситуационных задач; оценка работы в тренинге;
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;	защита рефератов, творческих работ;
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	оценка работы в тренинге; защита творческих работ;
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы;

<p>Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>- использование нормативной базы для аргументации принятых решений при выполнении практических занятий и лабораторных работ</p>	<p>решение ситуационных задач; защита практических работ; комплексный экзамен по профессиональному модулю;</p>
<p>Работать в программе «1С: Управление торговлей»</p>	<p>-оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей»</p>	<p>решение ситуационных задач; защита практических работ; комплексный экзамен по профессиональному модулю;</p>