**Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация**

**«КАЛИНИНГРАДСКИЙ КОЛЛЕДЖ УПРАВЛЕНИЯ»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Утверждено  Учебно–методическим советом Колледжа  протокол заседания  № 33 от 01.09. 2021 г. |
| **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  **ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**  **(ПМ.01)**   |  |  | | --- | --- | | По специальности | **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** | | Квалификация | **Менеджер по продажам** | | Форма обучения | **очная** | |  |  | | Рабочий учебный план по специальности утвержден директором 12.04.2021 г. |  | | |

Калининград

**Лист согласования рабочей программы профессионального модуля**

Рабочая программа модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 г. № 539.

Составитель Шосталь О.В.

Рецензенты:

Представители работодателя:

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании Учебно- методического совета колледжа, протокол № 33 от 01.09. 2021 г.

Регистрационный номер \_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Содержание** | Стр. |
| 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 | 23 |
| 5. | Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля | 26 |
| 6. | Приложение 1. Оценочные средства | 29 |

**1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

**1.1 Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» (ПМ.01) является частью ОПОП в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности «Менеджер по продажам» и соответствующих профессиональных компетенций:

* + 1. Перечень профессиональных компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций** |
| ПК 1.1. | Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. |
| ПК 1.2. | На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. |
| ПК 1.3. | Принимать товары по количеству и качеству. |
| ПК 1.4. | Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли. |
| ПК 1.5. | Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. |
| ПК 1.6. | Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. |
| ПК 1.7 | Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения. |
| ПК 1.8 | Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы. |
| ПК 1.9 | Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков. |
| ПК 1.10 | Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. |

* + 1. В результате освоения профессионального модуля студент должен

|  |  |
| --- | --- |
| Иметь практический опыт | приемки товаров по количеству и качеству;  составления договоров;  установления коммерческих связей;  соблюдения правил торговли;  выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;  эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; |
| Уметь | устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;  управлять товарными запасами и потоками;  обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;  оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;  устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;  эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;  применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; |
| Знать | составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;  государственное регулирование коммерческой деятельности;  инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;  организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;  услуги оптовой и розничной торговли:  основные и дополнительные;  правила торговли;  классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;  организационные и правовые нормы охраны труда;  причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;  технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. |

**1.2. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Объем образовательной нагрузки – 399 часов, в том числе:

всего учебных занятий – 268 часов,

лекции – 152 часов,

практические занятия – 96 часов,

промежуточная аттестация – 12 часов,

консультации – 28 часов,

курсовые работы – 20 часов,

самостоятельная учебная работа – 29 часов.

Учебная практика – 72 часов.

Производственная практики – 72 часов.

**МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности**

объем образовательной нагрузки - 123 часов;

всего учебных занятий - 84 часа;

лекции – 40 часов;

практические занятия – 24 часа,

промежуточная аттестация – 4 часа (экзамен)

консультация – 10 часов,

курсовая работа – 20 часов.

Самостоятельная учебная работа – 29 часов.

**МДК.01.02 Организация торговли**

объем образовательной нагрузки - 102 часов;

всего учебных занятий - 68 часа;

лекции – 36 часов;

практические занятия – 32 часа,

промежуточная аттестация – 4 часа (экзамен)

консультация – 8 часов,

Самостоятельная учебная работа – 26 часов.

**МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**

объем образовательной нагрузки - 174 часов;

всего учебных занятий - 116 часа;

лекции – 76 часов;

практические занятия – 40 часа,

промежуточная аттестация – 4 часа (экзамен)

консультация – 10 часов,

Самостоятельная учебная работа – 48 часов.

**УП.01.01 Учебная практика – 72 часов**

**ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности) – 72 часа**

**2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»**

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

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

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, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

**3.1. Тематический план профессионального модуля**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коды профессиональных компетенций | Наименования разделов профессионального модуля[\*](" \l "_ftn2" \o ") | 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 |
| Всего,  часов | в т.ч. 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. 1.2, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 1.9 | Раздел 1. МДК.01.01. «Организация коммерческой деятельности» | 123 | 84 | 24 | - | 29 | | - | - | - |
| ПК 1.2, 1.3, 1.4, 1.5 | Раздел 2. МДК.01.02. «Организация торговли» | 102 | 68 | 32 | 26 | | - | - |
| ПК 1.10 | Раздел 3. МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда | 174 | 116 | 40 |  | 48 | |  |  |  |
| ПК 1.1 – 1.10 | Учебная практика | 72 |  |  |  |  | |  | 72 | - |
| ПК 1.1 – 1.10 | Производственная практика (по профилю специальности), часов | 72 |  |  |  |  | |  |  | 72 |
|  | Всего: | 399 | 268 | 96 | - | 103 | - | | 72 | 72 |

**3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ.01)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем** | **Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся** | **Объем часов** | **Уровень освоения** |
| **МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности** | | **84** |  |
| **Тема 1.1.**  **Сущность и содержание коммерческой деятельности** | **Содержание** | **2** |  |
| 1. Понятие, предмет и метод коммерческой деятельности. Междисциплинарные связи. Государственное регулирование торговли. |  | 1 |
| 2. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности.  Объекты коммерческой деятельности. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Регистрация предприятия |  |  |
| **Тема 1.2. Коммерческий риск и его эффективность** | **Содержание** | **2** |  |
| 1. Определение коммерческого риска. Виды рисков. |  | 1 |
| 2. Методы определения рисков. Способы уменьшения рисков. Риски, страхуемые в страховых компаниях. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Определение эффективности коммерческой деятельности. Определение финансово-экономических показателей. |  |  |
| 2. Определение и распознавание коммерческих рисков. |  |  |
| **Тема 1.3 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.** | **Содержание** | **2** |  |
| 1. Нормативные акты, регулирующие правоотношения, связанные с поиском, получением и передачей информации. |  | 1 |
| 2. Понятия и виды информации. Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации». Информационные ресурсы. Закон РФ «О государственной тайне». |  | 1 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Определение формы проявления коммерческой тайны  Применение основных способов защиты коммерческой тайны. |  |  |
| **Тема 1.4. Розничная торговля: сущность и особенности** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Инфраструктура розничной и оптовой торговли. Договор купли-продажи. Договор купли-продажи товаров в кредит. |  | 1 |
| 2. Требования социального назначения услуги. |  | 2 |
| 3. Безопасность услуг торговли. |  | 3 |
| 4. Методы качества и контроля услуг. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Оформление договора купли-продажи. Оформление договора купли-продажи товаров в кредит. |  |  |
| **Тема 1.5. Методы стимулирования продаж товаров** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Стимулирование продаж. |  | 1 |
| 2. Продажа товаров со скидкой. |  | 2 |
| 3. Продажа товаров по сниженным ценам |  | 3 |
| 4. Дегустация товаров. |  | 3 |
| 5. Алгоритм проведения акций |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Продажа товаров по сниженным ценам. Дегустация товаров. |  |  |
| **Тема 1.6. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Операции закупочной работы. |  | 2 |
| 2. Порядок установления хозяйственных связей закупочной работы. |  | 2 |
| 3. Выбор поставщиков – изготовителей. |  | 2 |
| 4. Договор поставки. Примерные формы договора поставки. |  | 2 |
| 5. Правила об исчислении убытков, возникающих при расторжении договора поставки. |  | 2 |
| **Практические занятия** | - |  |
| Не предусмотрены |  |  |
| **Тема 1.7. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Структура и содержание договора поставки. |  | 2 |
| 2. Реквизиты, преамбула, предмет договора, сроки и порядок поставки. |  | 3 |
| 3. Качество, комплектность, упаковка и маркировка. |  | 2 |
| 4. Цена и порядок расчетов, ответственность сторон. |  | 2 |
| 5. Изменение и расторжение договора, разрешение споров. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Заключение договора на поставку товаров. |  |  |
| **Тема 1.8. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Классификация выставок, ярмарок. |  | 1 |
| 2. Организаторы, участники, посетители ярмарок. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Организация и проведение ярмарочных торгов |  |  |
| **Тема 1.9.**  **Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Виды биржевых сделок (форвардные, фьючерсные, опционные). |  | 2 |
| 2. Правила биржевой торговли. |  | 1 |
| 3. Договор на брокерское обслуживание. Обязанности брокера. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Алгоритм проведения биржевых сделок |  |  |
| 2. Оформление договора на брокерское обслуживание |  |  |
| **Тема 1.10. Организация проведения аукционных торгов** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Общий порядок организации и проведения торгов. |  | 1 |
| 2. Формы торгов (аукцион, конкурс или тендер). |  | 2 |
| 3. Порядок оформления аукционной сделки. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Организация проведения аукционных торгов |  |  |
| **Тема 1.11. Товарные знаки** | **Содержание** | **2** |  |
| 1. Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков. Правовая охрана товарного знака. Виды товарных знаков. Разновидности товарных знаков. |  | 1 |
| 2. Регистрация товарных знаков. Порядок регистрации товарного знака. Порядок подачи заявки. Перечень документов. Сроки регистрации товарного знака. |  | 2 |
| 3. Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков. Использование товарного знака. |  | 2 |
| 4. Экологические знаки, применяемые для маркировки товаров. |  | 2 |
| 5. Назначение знака, национальные знаки соответствия, манипуляционные знаки, символы, их обозначения. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Оформление регистрации товарного знака. |  |  |
| **Тема 1.12. Договоры в коммерческой деятельности** | **Содержание** | **2** |  |
| 1. Виды сделок. Доверенность – определение, порядок оформления. Публичный договор. |  | 1 |
| 2. Существенные условия заключения договора. Порядок заключения договора в письменной форме. Оферта, порядок оформления. Порядок изменения и расторжения договора. |  | 2 |
| 3. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Оформление следующих видов договоров: договор купли– продажи; договор розничной купли – продажи; договор поставки; договор контрактации; договор мены; - договор аренды, перевозки груза, транспортной экспедиции; кредитный договор; договор коммерческой концессии. |  |  |
| **Тема 1.13. Формирование ассортимента, управление товарными запасами** | **Содержание** | **2** |  |
| 1. Виды покупательского спроса и задачи его изучения. Учет неудовлетворенного спроса. Учет реализованного спроса. Изучение формирующегося спроса. |  | 1 |
| 2. Особенности формирования ассортимента, управление товарными запасами. Факторы, определяющие спрос населения. Особенности формирования ассортимента. Порядок управления товарными запасами. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **2** |  |
| 1. Расчет коэффициентов полноты, стабильности, порядок учета товаров на складах. Разработка ассортиментного перечня. |  |  |
| **Самостоятельная работа** | | **29** |  |
| **Самостоятельная работа при изучении МДК.01.01.**  Составление конспекта по теме: Сущность закупочной работы.  Составление таблицы – Хозяйственные связи в торговле.  Составление конспекта по темам: Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Порядок прогнозирования спроса  Составление конспекта по теме: Оптовая продажа товаров. Ее роль, задачи.  Выполнение реферата по теме: Товарные знаки, их правовая защита. | |  |  |
| **Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы**  Составление схемы: Инфраструктура розничной торговли  Работа с ФЗ № 14 «Об обществах с ограниченной ответственностью»  Работа с ФЗ № 208 «Об акционерных обществах»  Работа с ФЗ № 52 «О санитарно – эпидемиологическом благополучии населения»  Работа с ФЗ № 29 «О качестве и безопасности пищевых продуктов»  Работа с ФЗ № 184 «О техническом регулировании»  Работа с ФЗ № 54 «О применении контрольно – кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и расчетов с использованием платежных карт »  Работа с ФЗ № 108 «О рекламе»  Работа с ФЗ № 2300 – 1 «О защите прав потребителей»  Работа с ФЗ № 134 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»  Составление таблицы: Ответственность за административные правонарушения в области предпринимательской деятельности  Составление схемы: Структура коммерческой службы организация оптовой торговли  Изучение этических принципов предпринимательства  Работа с ФЗ № 5485 – 1 «О государственной тайне»  Составление таблицы: Первичная учетная документация по учету торговых операций  Работа с ГОСТ Р 51121 – 97 «Товары непродовольственные . Информация для потребителя. Общие требования»  Изучить структуру штрихового кода  Работа с ГОСТ 14192 – 96 «Маркировка грузов»  Работа с ГОСТ Р 51474 -99 «Упаковка. Маркировка, указывающая на способ обращения с грузами»  Работа с ФЗ № 3520 – 1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»  22. Составление таблицы: Операции, выполняемые на различных этапах коммерческой деятельности | |  |  |
| **Курсовая работа** | | **20** |  |
| **Примерная тематика курсовых работ**  КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ  1. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли.  2. Развитие коммерческой деятельности розничного торгового предприятияво взаимодействии с маркетингом.  3. Формирование и развитие материально-технической базы коммерческой деятельности в розничной торговле.  4. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм  5.Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в розничной торговле.  6. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.  7.Товароснабжение как основа развития торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии.  8. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.  9. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России и за рубежом.  10. Развитие коммерческой деятельности торговых фирм на товарныхрынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).  11. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях.  12. Комплексная оценка коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.  13. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах с развитой рыночной экономикой.  14. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.  15. Ценообразование и ценовая политика на розничном торговом предприятии.  16. Закупочная деятельность и её значение в функционировании розничного торгового предприятия.  17. Организация рациональной системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия на рынке потребительских товаров.  18. Планирование организации торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.  19. Оптимизация системы закупки товаров и их реализация на базе использования информационной технологии.  20. Основы формы товародвижения на отраслевом рынке.  21. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки в новых экономических условиях.  22. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала в розничном торговом предприятии.  23. Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей.  24. Фирменный стиль продажи (сбыта) товаров, его основные элементы и роль в деятельности розничного торгового предприятия.  25. Роль и развитие сервиса в розничной торговле России и зарубежных стран.  26. Искусство продажи и качество обслуживания покупателей на розничном торговом предприятии.  27. Культура торговли и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционирования на рынке.  28. Послепродажное обслуживание: его функции, стратегия и влияние на имидж розничного торгового предприятия.  29. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с позиций анализа основных экономических показателей.  30. Анализ основных коммерческих решений розничного торгового предприятия и организация контроля за их исполнением.  31. Мерчандайзинг как инструмент маркетинга в точке продаж.  КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ  1. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.  2. Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.  3. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовой торговле на рынке России.  4. Организация коммерческой деятельности разных форм оптовой торговли в России и за рубежом.  5. Исследование рынков закупок (сбыта) товаров для развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии.  6. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия с использованием элементов маркетинга.  7. Организация и развитие складского хозяйства оптового торгового предприятия.  8. Комплексный подход к формированию коммерческо-хозяйственных связей в оптовой торговле на рынке товаров.  9. Планирование и технология организации закупок в оптовом торговом предприятии в процессе товародвижения.  10. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: методы, организация и эффективность.  11. Организация продажи товаров со склада оптового торгового предприятия.  12. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.  13. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров.  14. Политика ценообразования в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров.  15. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.  16. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.  17. Организационная структура коммерческой службы оптового торгового предприятия, механизм её управления, основные функции и задачи.  18. Информационная система обеспечения закупочно-сбытовой деятельности оптового торгового предприятия, её роль и оценка эффективности.  19. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на рынке потребительских товаров.  КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ  1. Планирование снабжения хозяйственного предприятия в современных условиях.  2. Планирование сбыта продукции в хозяйственном предприятии.  3. Служба сбыта хозяйственного предприятия: организация её работы, контроль за исполнением.  4. Формирование и развитие ассортимента как элемента коммерческого успеха предприятия.  5. Основные формы товародвижения на отраслевом рынке.  6. Организация коммерческой деятельности хозяйственного предприятия на внешнем рынке.  7. Сбытовая политика хозяйственного предприятия, проблемы и развитие в рыночных условиях.  8. Стимулирование сбыта на хозяйственном предприятии, его возможности и недостатки в новых экономических условиях.  9. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции  10. Система оценки коммерческой деятельности предприятий.  11. Управление ассортиментной политикой производственного предприятия в условиях формирующегося товарного рынка.  12. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим звеном.  13. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях.  14. Послепродажное обслуживание: функции, стратегия и его влияние на имидж предприятия.  15. Организация поставок и товародвижения на отраслевом рынке и пути их совершенствования.  16. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке.  17. Организационные и правовые аспекты правил продажи (сбыта) товаров в условиях рынка.  18. Разработка закупочно-сбытовой программы хозяйственного предприятия и ее общие концепции.  19. Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности хозяйственного предприятия.  20. Опыт закупки (сбыта) готовой продукции хозяйственным предприятием на рынке России за рубежом. | |  |  |
| **МДК.01.02. Организация торговли** | | **68** |  |
| **Тема 2.1 Сущность торговли** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Предприятия розничной торговой сети, их виды. |  | 1 |
| 2. Сущность торговли, формы, их собственности в условиях рыночной экономики. |  | 1 |
| 3. Расчет площади торгового зала |  | 1 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Планировка магазина |  |  |
| 2. Расчет площади торгового зала |  |  |
| **Тема 2.2. Специализация и типизация магазинов** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Определение специализации и типизации розничных торговых предприятий. |  | 1 |
| 2. Классификация специализации. С учетом товарной специализации магазины делят на группы: специализированные, комбинированные, смешанные, универсальные. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Специализация и типизация магазинов |  |  |
| **Тема 2.3. Основные принципы размещения розничной торговой сети.** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Равномерность, групповое размещение торговой сети, магазины местного назначения, магазины городского значения, универмаг, гастроном, специализированные магазины по торговле продовольственными и непродовольственными товарами, архитектурный ансамбль. |  | 2 |
| 2. Принципы размещения розничной торговой сети, применять требования к размещению торговой сети. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Изучение основных принципов размещения розничной торговой сети. |  |  |
| **Тема 2.4. Устройство и планировка магазинов. Основные требования к устройству и планировке магазинов.** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Встроенные магазины, встроено-пристроенные торговые комплексы, технологические, архитектурно-строительные, экономические, санитарно-гигиенические требования, помещения для приемки товаров, технические помещения, административно-бытовые, планировка торгового зала, установочная площадь, площадь под узлами расчета, площадь для покупателя, площадь для выкладки товаров, линейная планировка, боксовая планировка. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **-** |  |
| Не предусмотрены |  |  |
| **Тема 2.5. Сущность, основные требования, предъявляемые к организации товарного снабжения, источники поступления товаров** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Определение товароснабжения. |  | 2 |
| 2. Основные принципы товароснабжения: планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, кратчайший путь движения товаров, звенность товародвижения, количество завозимых товаров |  | 2 |
| 3. Источник поступления товаров, оптовые предприятия, оптовые посредники, внешнеэкономическая поставка от зарубежных фирм. Положение о поставках товаров народного потребления, договор поставки, транзитная, складская формы товародвижения, канал продвижения, прямой и косвенный каналы товародвижения, ширина канала товародвижения, договор поставки |  | 2 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Изучение основных принципов товароснабжения |  |  |
| **Тема 2.6. Организация централизованной доставки товаров в магазин** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Функция товароснабжения, централизованная и децентрализованная розничная сеть. |  |  |
| 2. График доставки, частота завоза, линейный график, кольцевой график, тара-оборудование, контейнерная доставка, норма централизованной доставки |  |  |
| 3. Диспетчерская служба. |  |  |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Товароснабжение магазинов. |  |  |
| **Тема 2.7. Тара и тарные операции.** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Назначение тары, ее виды и классификация. Основные виды тары. Ассортимент тары, используемой для размещения товаров. |  | 1 |
| 2. Приемка тары, хранение, порядок и сроки возврата тары. |  | 2 |
| 3. Алгоритм приемки тары, порядок и сроки возврата тары. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Перемещение тары и тарные операции в магазине. |  |  |
| **Тема 2.8. Технология приемки товаров в магазине** | **Содержание** | **4** |  |
| 1. Приемка товаров по количеству. Этапы приемки товаров по количеству. Выявление недостачи или излишек товаров, применение мер разбора пересортицы. Порядок приемки при несоответствии. Сформировать комиссию по приемке товаров по количеству. Сроки приемки товаров. Инструкция П -7 |  | 2 |
| 2. Приемка товаров по качеству. Этапы приемки товаров по количеству. Выявление недостачи или излишек товаров, применение мер разбора пересортицы. Порядок приемки при несоответствии. Сформировать комиссию по приемке товаров по количеству. Сроки приемки товаров. Инструкция П – 6. Особенности приемки основных групп товаров. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Сущность, основные требования предъявляемые к организации товарного снабжения, источники поступления товаров |  |  |
| 2. Изучение основных признаков товароснабжения |  |  |
| **Тема 2. 9 Технологические процессы в торговле** | **Содержание** | **2** |  |
| 1. Государственная торговля, муниципальная форма собственности, потребительская кооперация, рыночная торговля, частная форма, партнерства, кооперативы. |  | 2 |
| 2. Предварительная подготовка товаров к продаже, фасовка товаров, оберточная бумага, отходы - ликвидные, неликвидные, образец, ярлык, розничная цена |  | 2 |
| 3. Ассортиментный перечень, нормативно-правовые акты. |  | 2 |
| 4. Организация продажи товаров традиционными методами. |  | 2 |
| 5. Организация продажи товаров различными методами. |  | 2 |
| 6. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 1. Приемка товаров по качеству и количеству. |  |  |
| 2. Подготовка продовольственных товаров к продаже. |  |  |
| 3. Правила работы магазина, правила работы с товарами. |  |  |
| 4. Подготовка товаров к продаже, продажа товаров. |  |  |
| **Самостоятельная работа по модулю** | | **26** |  |
| **Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.02.**  Составление таблицы – Задачи розничной торговли на современном этапе.  Составление конспекта по теме: Сущность розничной работы.  Составление таблицы – Инфраструктура розничной торговли.  Составление конспекта по темам: Планировка торгового предприятия. Изучение СанПин,  Выполнение реферата по теме: Приемка товара по качеству и количеству; История развития розничной торговли. | |  |  |
| **Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы**  Составление конспектов по темам:  «Приемка товаров по качеству и количеству», «Ассортиментный перечень, нормативно-правовые акты», «Этапы приемки товаров по количеству», «Выявление недостачи или излишек товаров, применение мер разбора пересортицы», «Порядок приемки при несоответствии».  Составление алгоритма формирования комиссии по приемке товаров по количеству и качеству. Сроки приемки товаров. Изучение инструкции П -7, инструкция П – 6. | |  |  |
| **МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда** | | **116** |  |
| **Тема 3.1. Классификация, назначение отдельных видов торгового оборудования** | **Содержание** | **28** |  |
| 1. Классификация немеханического, механического оборудования. |  | 1 |
| 2. Классификация холодильного оборудования. |  | 2 |
| 3. Классификация подъемно-транспортного оборудования. |  | 2 |
| **Практические занятия** | **16** |  |
| 1. Изучение типа и вида торгового оборудования |  |  |
| 2. Маркировка торгового оборудования |  |  |
| **Тема 3.2. Технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию** | **Содержание** | **48** |  |
| 1. Технические требования, предъявляемые к механическому и немеханическому оборудованию. |  | 1 |
| 2. Технические требования, предъявляемые к холодильному оборудованию. |  | 2 |
| 3. Типовые правила эксплуатации механического и немеханического оборудования. |  | 2 |
| 4. Типовые правила эксплуатации холодильного оборудования. |  | 2 |
| 5. Типовые правила эксплуатации весоизмерительного и контрольно-кассового оборудования. |  | 2 |
| 6. Государственный контроль и надзор за весоизмерительным оборудованием. Поверка весоизмерительного оборудования. |  | 2 |
| 7. Правила пользования мерами объема и длины. |  | 2 |
| 8. Положение по применению контрольно - кассовых машин и весоизмерительной техники. |  | 2 |
| 9. Правила безопасности труда при эксплуатации механического и немеханического оборудования. |  | 2 |
| 10. Противопожарный инвентарь. |  | 3 |
| 11. Меры безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин. |  | 3 |
| **Практические занятия** |  |  |
| 1. Паспортизация контрольно-кассовых машин. | **24** |  |
| 2. Применение в технологическом процессе механического и немеханического оборудования |  |  |
| 3. Эксплуатация в технологическом процессе контрольно-кассового оборудования. |  |  |
| 4. Эксплуатирование механического и немеханического оборудования в соответствии с правилами техники безопасности. |  |  |
| **Самостоятельная работа** | | **48** |  |
| **Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03.**  Составление конспектов занятий, подбор учебной и специальной литературы по темам: «Немеханическое оборудование», «Механическое оборудование», «Весоизмерительное оборудование». «Контрольно-кассовое оборудование».  Подготовка к практическим работам:  а) Выполнение работ на электронном весоизмерительном оборудовании;  б) Выполнение последовательных операций при работе на контрольно-кассовом оборудовании. | |  |  |
| **Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы**  Составление конспектов занятий, подбор учебной и специальной литературы по вопросам: «Подбор и расстановка немеханического оборудования в торговом зале», «Изучение марок, видов подъемно-транспортного оборудования».  Подготовка и выполнение заданий к практическим работам:  а) Составление алгоритма установки весов по уровню. | |  |  |
| **Учебная практика**  **Виды работ:**  МДК.01.01  Разработка и проведение конкурсов, тендеров, аукционов.  Регистрация товарных знаков и заключение договоров, применяемых в коммерческой деятельности  Решение статистических и логистических задач.  Разработка и проведение деловых совещаний, переговоров.  МДК.01.02  Определение специализации и типизации торговых предприятий;  Организация и порядок доставки товара в торговые предприятия;  Подготовка товара к продаже и продажа товаров.  МДК.01.03  Отработка навыков работы на торговом немеханическом оборудовании  Отработка навыков работы на торговом механическом оборудовании – весоизмерительном, контрольно-кассовом;  Применение правил эксплуатации торгового оборудования. | | **72** |  |
| **Производственная практика ( по профилю специальности)**  **Виды работ:**  Применение алгоритма торгово-технологических и управленческих решений торгово-сбытовой деятельности;  Заполнение договоров, применяемых в коммерческой деятельности;  Применение методов и форм продвижения товаров;  Изучение инфраструктуры розничной торговли;  Работа на всех видах торгового оборудования. | | **72** |  |
| **Всего** | | **399** |  |

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 ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

**4.1 Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по модулю, включая перечень лицензионного программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

**4.1.1 Образовательные технологии**

При реализации различных видов учебной работы по модулю используются следующие образовательные технологии:

1. Технологии проблемного обучения: проблемная лекция, практическое занятие в форме практикума.
2. Интерактивные технологии: Лекция «обратной связи» (лекция – дискуссия)
3. Информационно-коммуникационные образовательные технологии: Лекция-визуализация
4. Инновационные методы, которые предполагают применение информационных образовательных технологий, а также учебно-методических материалов, соответствующих современному мировому уровню, в процессе преподавания дисциплины:

* использование медиаресурсов, энциклопедий, электронных библиотек и Интернет;
* решение юридических, экономических (других) задач с применением справочных систем «Гарант», «Консультант +»;
* консультирование студентов с использованием электронной почты;
* использование программно-педагогических тестовых заданий для проверки знаний обучающихся.

**4.1.2 Лицензионное программное обеспечение:**

В образовательном процессе при изучении модуля используется следующее лицензионное программное обеспечение:

1. ОС Windows 7 (подписка Azure Dev Tools for Teaching)
2. MS Office 2007 (лицензия Microsoft Open License (Academic))
3. Kaspersky Endpoint Security 10 (лицензия 1C1C1903270749246701337)
4. СПС КонсультантПлюс (договор №СВ16-182)
5. АБС «Управление кредитной организацией» (лицензия регистрационный №000098)
6. Система тестирования INDIGO (лицензия №54736)

**4.1.3. Современные профессиональные базы данных**

В образовательном процессе при изучении модуля используются следующие современные профессиональные базы данных:

1. «Университетская Библиотека Онлайн» - https://biblioclub.ru/.
2. Научная электронная библиотека [eLIBRARY.RU](https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh/elibrary-ru) – <http://www.elibrary.ru/>

**4.1.4 Информационные справочные системы:**

Изучение модуля сопровождается применением информационных справочных систем:

1. Справочная информационно-правовая система «Гарант» (договор № 118/12/11).

2. Справочная информационно-правовая система «КонсультантПлюс» (договор № ИП20-92 от 01.03.2020).

**4.2** [**Основная и дополнительная учебная литература и электронные образовательные ресурсы, необходимые для освоения дисциплины**](file:///C:\Users\Емельянова.UPRAVLENIEKIU\Desktop\Local%20Settings\Temp\РАБОЧАЯ%20ПРОГРАММА%2010%20января\Положение%20по%20РП%20полное.docx#bookmark16)

**Основная учебная литература**

1. Косарева, О. А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник: [12+] / О. А. Косарева. – Москва: Университет Синергия, 2020. – 452 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835>. – ISBN 978-5-4257-0453-5. – Текст: электронный.
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник: [12+] / О. В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 294 с.: ил. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496075>. – ISBN 978-5-394-02189-3. – Текст: электронный.
3. Чернухина, Г. Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по специальности «Коммерция (по отраслям)»: [12+] / Г. Н. Чернухина, Н. Ю. Курганова. – Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 316 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602811>. – ISBN 978-5-4257-0479-5. – DOI 10.37791/978-5- 4257-0479-5-2020-1-316. – Текст: электронный.

**Дополнительная учебная литература**

1. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров: МДК 03.01 Теоретические основы товароведения: [16+] / сост. А. В. Курбатов ; Кемеровский государственный университет. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2018. – 81 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=574228>. – ISBN 978-5-8353-2414-9. – Текст: электронный.
2. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие: [12+] / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – 4-е изд., стер. – Минск: РИПО, 2016. – 204 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-549-8. – Текст: электронный.
3. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания: учебное пособие: [12+] / Т. А. Сушкова; науч. ред. Е. В. Асмолова. – Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. – 187 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601610>. – Библиогр.: с. 185. – ISBN 978-5-00032-393-9. – Текст: электронный.
4. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений CПО: [12+] / О. В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 272 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>. – ISBN 978-5-394-02186-2. – Текст: электронный.
5. Косарева, О. А. Теоретические основы товароведения: учебник: [16+] / О. А. Косарева. – Москва: Университет Синергия, 2017. – 177 с.: ил., табл. – (Легкий учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455426. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4257-0252-4. – Текст: электронный.

**Нормативно – правовые документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 4 (ГК РФ ч.4) от 18.12.2006 года N 230-ФЗ.
2. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 N 294-ФЗ.
3. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.01.2000 N 29-ФЗ.
4. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» от 22.05.2003 N 54-ФЗ
5. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ
6. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 N 52-ФЗ.
7. Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации» от 29.06.2015 N 162-ФЗ.
8. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 N 184-ФЗ
9. Федеральный закон «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.07.2021) от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 02.07.2021).
10. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021)
11. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021).
12. Закон РФ «О государственной тайне» от 21.07.1993 N 5485-1
13. ГОСТ 14192 – 96 «Маркировка грузов».
14. ГОСТ Р 51474 -99 «Упаковка. Маркировка, указывающая на способ обращения с грузами».

**4.3 Дополнительные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: портал [Электронный ресурс]. – режим доступа: http: brn.com.ru/
2. Консультант плюс. Высшая школа: учебное пособие [Электронный ресурс]. – режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
3. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии РОССТАНДАРТ https://www.gost.ru/.

**4.4 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению, необходимого для осуществления образовательного процесса по модулю**

Для изучения профессионального модуля используется любая мультимедийная аудитория. Мультимедийная аудитория оснащена современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов.

Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из:

мультимедийного проектора,

проекционного экрана,

акустической системы,

персонального компьютера (с техническими характеристиками не ниже: процессор не ниже 1.6.GHz, оперативная память – 1 Gb, интерфейсы подключения: USB, audio, VGA.

Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть «Интернет».

Компьютерное оборудованием имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей учебной программе дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду Института.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека ONLINE», доступ к которой предоставлен обучающимся. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям ФГОС СПО.

**5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО – СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

**5.1 Оценочные средства и методические материалы по итогам освоения дисциплины**

Типовые задания, база тестов и иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения модкля (в т.ч. в процессе ее освоения), а также методические материалы, определяющие процедуры этой оценки приводятся в приложении 1 к рабочей программе модуля.

Универсальная система оценивания результатов обучения выполняется в соответствии с Положением о формах, периодичности и порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в АНПОО «ККУ», утвержденным приказом директора от 03.02.2020 г. № 31 о/д и включает в себя системы оценок:

1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»;

2) «зачтено», «не зачтено».

**5.2 Критерии и методы оценки результатов освоения профессионального модуля**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля | Критерии оценки | Методы оценки |
| ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. | Заключение договоров с коммерческими партнерами и оформление документации в соответствии с ГОСТом Р 6.30-2003 г., с унифицированной формой первичной учетной документацией по учету торговых операций – от 25.12.98 г. № 132. | Оценка результатов практических работ. |
| ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. | Выполнение расчетов в потребности складской площади и планировки складских помещений в соответствии **Санитарно-эпидемиологическими правилами СП 2.3.6.1066-01** | Экспертная оценка деятельности при прохождении производственной практики. |
| ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству. | Выполнение работ по приемке товаров по количеству и качеству, комплектности в соответствии с инструкциями П 6, П 7. | Оценка деятельности обучающихся и результатов выполнения практических работ, учебной и производственной практики. |
| ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли. | Проведение анализа инфраструктуры оптовой и розничной торговли, разработка проекта планировки предприятий розничной и оптовой торговли ГОСТ Р 51773-2001. | Экспертная оценка при выполнении практических работ.  Экспертная оценка результата деятельности обучающихся при разработке проектов.  Оценка защиты презентации проектов. |
| ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. | Разработка мероприятий по улучшению работы предприятия оптовой и розничной торговли, внедрение услуг розничной и оптовой торговли в соответствии ГОСТ Р 51304-99. | Оценка результата деятельности  обучающихся во время выполнения практических работ.  Экспертная оценка деятельности при прохождении производственной практики. Оценка защиты выполнения самостоятельной работы. |
| ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. | Подготовка, оформление и проведение процедуры добровольной сертификации услуг в соответствии ГОСТ Р 54659-2011 | Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях при выполнении работ.  Защита творческих работ обучающихся. |
| ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения. | Разработка алгоритма делового и управленческого общения, анализ деятельности управленческого общения в соответствии с должностными инструкциями менеджера. | Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях. |
| ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы. | Расчет и применение методов статистики для решения практических задач в соответствии  с правилами расчета показателей вариации и индексного метода. | Экспертная оценка деятельности обучающихся на практических занятиях. |
| ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков. | Расчет и применение логистических систем и приемов закупочной и коммерческой логистики в соответствии с правилами расчета показателей Закупочной и коммерческой логистики. | Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях.  Экспертная оценка деятельности при прохождении производственной практики. |
| ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. | Использование торгово-технологического оборудования с соблюдением правил техники безопасности и пожарной безопасности в соответствии с основными требованиями к правилам техники безопасности в торговле «Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле. ПОТ Р М 014-2000» (утв. Постановлением Минтруда РФ от 16.10.2000 N 74) | Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающихся на практических занятиях.  Экспертная оценка деятельности при прохождении учебной и производственной практики. |

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.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код и наименование общих компетенций, формируемых в рамках модуля | Критерии оценки | Методы оценки |
| ОК 1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | демонстрация интереса к будущей профессии | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество | выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области ведения налоговых и страховых расчетов;  оценка эффективности и качества выполнения расчетов; |
| ОК 3.Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях. | решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности; |
| ОК 4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития | эффективный поиск необходимой информации;  использование различных источников информации, включая электронные; |
| ОК 6.Работать в коллективе и в команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями | взаимодействие с обучающимися, преподавателями и работниками бухгалтерских служб; |
| ОК 7.Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации | самоанализ и коррекция результатов собственной работы; |  |