

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 15.09.2023 11:26:43

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Отделение среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля	<u>ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</u>
код, специальность	<u>38.02.04 Коммерция (по отраслям)</u>
образовательная база подготовки:	<u>основное общее образование</u>
форма обучения	<u>очная</u>

Краснодар, 2023

СОГЛАСОВАНА:

Предметно-цикловой комиссией дисциплин
специальности «Коммерция (по отраслям)»
Протокол № 6
от « 12» января 2023 года

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта
по специальности среднего
профессионального образования 38.02.04
Коммерция (по отраслям)

**Председатель
КОМИССИИ**

предметно-цикловой

Заведующая отделением ОСПО

 О.А. Колесникова
подпись инициалы фамилия

 С.А. Марковская
подпись инициалы фамилия

Составители (автор): Колесникова О.А., Поддубная В.Р., Родик М.А., преподаватели ОСПО Краснодарского филиала РЭУ им Г.В.Плеханова

Рецензент: Романовская М.М., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала
«РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Рецензент: Кряжев Р.Г, заместитель директор ООО «Даминго»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	52
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....	57

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности **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.

1.2 Предварительные компетенции, сформированные у обучающихся до начала изучения профессионального модуля

До изучения МДК студент обладает знаниями, умениями и навыками полученными в процессе изучения дисциплин «Экономика организации», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» и «Логистика» при реализации программы СПО.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

Цель профессионального модуля (ПМ 01.) - освоение теоретических знаний в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачи для достижения указанной цели:

- усвоение основных понятий в области торгово-сбытовой деятельности;
- изучение составных элементов коммерческой деятельности, правил приемки товаров по количеству и качеству, составления договоров, установления коммерческих связей, контроля за соблюдением правил торговли, охраны труда;
- приобретение умений заключать договора, обеспечивать товародвижение; оказывать услуги торговли;
- умение эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- предупреждение нарушений правил торговли, эксплуатации оборудования, охраны труда.

Для овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессио-

нального 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 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.

1.4. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего - 497 час, в том числе:

Максимальная учебная нагрузка обучающихся 425 часов, в том числе:

обязательная аудиторная нагрузка обучающихся 269 часов;

самостоятельная работа обучающихся 138 часов;

консультации 18 часов;

учебная практика 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
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.
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
			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
	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	163	94	28	20	63	10		
	Раздел 2. Организация торговли	142	95	35		41			
	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	120	80	26		34			
	Учебная практика, часов	72							
	Всего:	497	269	89	20	156	10	72	

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

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		94	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		94	
Введение. Предмет, цели и задачи МДК	Содержание	2	
	Предмет, цели и задачи МДК 01.01, межпредметные связи. Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринима-тельская, торговая деятельность, предпринимательство. Структура МДК. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам.		
Глава 1. Основы коммерческой деятельности		12	
Тема 1.1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание	2	1
	Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности. Цели, задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям и др. Объекты коммерческой деятельности: материальные товары, услуги, работы, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Специфика объектов коммерческой деятельности (рассматривается применительно к конкретной отрасли): общие представления.		
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание	4	1
	Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные пред-		

	приниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица – менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов – юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.		
Тема 1.3. Коммерческие службы организации	Содержание Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих (лучше - осуществляющих) коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей и др. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учетом отраслевой направленности). Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.	4	1
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»:	2	1

	объекты, основные положения.		
Глава 2. Технология коммерческой деятельности		54	
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле. Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.	4	2
	Практические занятия	6	
	Посещение выставок, ярмарок с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ.		
Тема 2.2.	Содержание Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договора, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса) и другие, общее представление (более подробная характеристика дается в последующих темах 2.3, 2.4, 2.5). Особенности процессов коммерческой деятельности организаций (по отраслям и сферам применения). Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки. Инструкции П-6 и П-7.	6	2
	Практические занятия	4	
	Изучение Инструкции П-6 и П-7.		

	Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач)		
Тема 2.3. Установление хозяйственных связей	Содержание	4	
	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.).		2
	Практические занятия	4	
	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление, контроль за их исполнением.		
Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание	4	
	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление. Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.		2
	Практические занятия	4	
	Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций). Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов. Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка мани-		

	пуляционных и других информационных знаков на ней.		
Тема 2.5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.	4	2
	Практические занятия	4	
	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.		
Тема 2.6. Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержание Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.	4	1

	Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.		
Тема 2.7. Управление товарными запасами и потоками	Содержание	4	
	Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.		
	Практические занятия	2	
	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).		
Тема 2.8. Предпринимательские риски и успех	Содержание	4	
	Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность),		1

	показатели оценки эффективности.		
Глава 3. Основы внешнеэкономической деятельности		26	
Тема 3.1. Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления	Содержание Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): понятие, сущность, предпосылки и условия ее осуществления. Критерии отличия процессов: ВЭД, внешнеэкономических связей (ВЭС), внешнеторговой деятельности (ВТД). Объективная основа для осуществления ВЭД в государственных и предпринимательских структурах. Внешнеэкономические функции в составе экспорто-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие.	4	1
Тема 3.2.	Содержание Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции. Внешнеторговая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспортоориентированных предприятий, ее содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспорто-ориентированных предприятий. Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно-правовым формам; основные критерии их универсализации. Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. Представительство участников ВЭД, выполняющих посреднические функции. Роль организаций-посредников в осуществлении внешнеторговой деятельности на внешних рынках; специфика и отличие их функциональной деятельности от других участников ВЭД.	4	1
Тема 3.3.	Содержание Классификация внешнеторговых операций и сделок. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно-импортные операции по ТН ВЭД.	4	1

	Дифференциация внешнеэкономических сделок в зависимости от предмета сделки и организационных форм продажи на внешнем рынке. Краткая характеристика основных видов внешнеэкономических сделок: купли-продажи, аренды, лизинга, подряда. Типовая сделка купли-продажи в международной торговле и ее оформление. Этапы подготовки внешнеэкономической сделки, их последовательность и содержание. Состав документов в рамках внешнеэкономических операций, их группировка и назначение.		
Тема 3.4.	Содержание	2	
Формы внешнеэкономических расчетов в составе внешнеэкономической деятельности	Внешнеэкономические платежи: понятие, назначение. Условия и формы расчетов по внешнеэкономическим сделкам. Средства платежа в составе форм расчетов. Формы внешнеэкономических расчетов: аккредитивная, инкассовая, авансовая, открытый счет, их характеристика. Международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо. Выбор валюты платежа в составе формы внешнеэкономических расчетов.		1
Тема 3.5.	Содержание	4	
Внешнеэкономический контракт и его содержание	Контракт купли-продажи и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеэкономических контрактов. Базисные условия контракта. Отражение коммерческих условий внешнеэкономической сделки в разделах контракта. Валютно-финансовые условия контракта и их позиции. Порядок фиксации в контракте условий и форм расчета. Распределение функций между экспортером и импортером и их фиксация в контракте.		2
	Практические занятия	2	
	Формулирование записей в отдельных разделах контракта: А) в преамбуле контракта Б) в предмете контракта и др.		
Тема 3.6.	Содержание	2	
Система государственного регулирования ВЭД в России	Содержание процессов государственного регулирования ВЭД. Законодательная основа и нормативные документы по обеспечению государственного регулирования ВЭД. Характеристика положений Законов РФ: "О таможенном тарифе", "О валютном регулировании и контроле", "О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности", Таможенного кодекса и др.		2

	Практические занятия	4	
	Изучение разделов Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".		
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК 01.01.		69	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы К теме Введение. Определите предмет, цели и задачи МДК 01.01. Усвойте основные понятия в области коммерческой деятельности. Изучите историю развития коммерции и предпринимательства в России. Разработайте структурно-логическую схему учебной дисциплины. К теме 1.1. Выявите назначение и сферу применения коммерческой деятельности. Укажите составные элементы коммерческой деятельности. Что общего и в чем различия предпринимательской и коммерческой деятельности? Перечислите и дайте краткую характеристику принципов коммерческой деятельности. Какие из этих принципов применяются в организации, где Вы проходили практику или работаете (далее – Вашей организации). Если не применяются, то объясните возможные последствия. Составьте схему объектов коммерческой деятельности Вашей организации. К теме 1.2. Разработайте схему развернутой классификации субъектов коммерческой деятельности по разным признакам. Дайте краткую характеристику субъектов коммерческой деятельности – юридических лиц. Определите к каким субъектам коммерческой деятельности относится Ваша организация. Дайте определение понятий «потребитель» и «покупатель». В чем общность и различия между ними? Рассмотрите специфику функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и укажите их характерные признаки. К теме 1.3. Изучите цели, задачи, структуру коммерческих служб. Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.). Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе. Выявите вопросы этого Положения, изучаемые в данной дисциплине. К теме 1.4. Составьте перечень важнейших ФЗ, регулирующих торговую деятельность.			

Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности». Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности. Какие еще нормативные документы, кроме ФЗ, регулируют торговую деятельность. К теме 2.1. Составьте схему технологического цикла системы товародвижения. Составьте схему классификации коммерческой деятельности по разным признакам. Изучите и нарисуйте схемы инфраструктуры коммерческой деятельности. Выявите особенности коммерческой деятельности при биржевой торговле, а также при участии на выставках, ярмарках и аукционах. К теме 2.2. Изучите назначение и этапы технологического процесса коммерческой деятельности. Составьте схему технологического процесса. Изучите общую классификацию средств коммерческой деятельности. Усвоенную информацию покажите в виде схемы. Выявите особенности коммерческой деятельности организации, характерные для Вашей отрасли. Изучите порядок приемки товаров по количеству и качеству. Проработайте инструкции П-6 и П-7. Сопоставьте правила приемки в этих инструкциях и Гражданском кодексе РФ (ч.2). К теме 2.3. Выявите роль хозяйственных связей в обеспечении коммерческой деятельности. Изучите назначение и виды коммерческих договоров. Составьте последовательность операций при выполнении договорной работы. Заполните типовой договор поставки товаров. Составьте алгоритм работы с поставщиками и получателями. К теме 2.4. Изучите понятие, назначение, виды транспортных средств. Установите их преимущества и недостатки. Выявите критерий выбора определенных транспортных средств и обоснуйте выбор транспортных средств в следующих ситуациях при перевозке: садовой земляники и черешни в мае из Краснодарского края; картофеля из Московской и Брянской областей в Москву и районы Крайнего Севера Европейской части в начале сентября; арбузов из Астраханской области в Москву и Санкт-Петербург. Изучите назначение, общие положения договоров перевозки. Выявите общность и различия разновидностей договоров перевозки. Выявите порядок подачи транспортных средств и погрузо-разгрузочных работ. Составьте схему последовательности процессов на этом этапе.		
---	--	--

Установите последовательность операций при приемке товаров от транспортных организаций и составьте схему этих операций. Изучите понятие, назначение, структуру и содержание маркировки грузов. Выявите и расшифруйте манипуляционные знаки на транспортной маркировке товаров. К теме 2.5. Изучите основные понятия в области информационного обеспечения и его правовую базу. Перечислите и охарактеризуйте информационные процессы, проводимые при осуществлении коммерческой деятельности. Выявите информационные ресурсы коммерческой деятельности и укажите их назначение и требования к ним на основании действующей нормативно-правовой базы. Изучите виды товарно-сопроводительных документов и порядок их заполнения. Самостоятельно проработайте нормативные документы, обеспечивающие защиту информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов. Изучите понятие, объекты, отличия и защиту государственной и коммерческой тайны. К теме 2.6. Охарактеризуйте разные формы коммерческой деятельности. Выявите их общность и различия, достоинства и недостатки. Изучите методы коммерческой деятельности и возможность их применения. Какие из этих методов применяются в Вашей организации? Сопоставьте инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли. Выявите назначение, характерные признаки, преимущества и недостатки франчайзинга. Ответ обобщите. Приведите примеры применения франчайзинга. Сравните разные виды лизинга, их преимущества и недостатки. К теме 2.7. Изучите понятие и виды материальных потоков. Дайте их характеристику. Охарактеризуйте понятие, назначение, виды товарных запасов. Дайте обоснование необходимости их создания, поддержания и пополнения. Выявите критерии установления оптимального размера товарных партий. Проведите расчет оптимальных размеров товарных запасов и потоков. Изучите порядок проведения учета и контроля за состоянием товарных запасов. К теме 2.8. Изучите понятие, классификацию, причины возникновения и последствия предпринимательских рисков. Выявите причины возникновения, предупреждения и смягчения последствий рисков в коммерческой деятельности. Проведите количественную и качественную оценку уровня рисков на примере Вашей организации.		
---	--	--

Изучите системы управления рисками в Вашей организации. Дайте определение понятия, причин, механизма банкротства. Найдите в СМИ примеры преднамеренного банкротства. К теме 3.1. Определите понятие «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) и её сущность. Выявите предпосылки и условия осуществления ВЭД. Установите отличия между понятиями ВЭД, ВЭС (внешнеэкономические связи) и ВТД (внешнеторговая деятельность). Рассмотрите внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий. К теме 3.2. Рассмотрите формы ВЭД. Укажите возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации. Изучите состав участников ВЭД в России. Укажите функции и роль организаций-посредников при осуществлении ВЭД. К теме 3.3. Составьте схему классификации внешнеторговых операций и сделок. Выявите основные и вспомогательные внешнеторговые операции. Рассмотрите экспортно-импортные операции по ТН ВЭД. Проведите дифференциацию внешнеторговых сделок. Дайте краткую характеристику основных видов внешнеторговых сделок. Выявите последовательность этапов подготовки внешнеторговой сделки и их содержание. Определите состав документов в рамках внешнеторговых операций, их группировку и назначение. К теме 3.4. Определите понятие и назначение внешнеторговых платежей. Изучите условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам. Рассмотрите формы внешнеторговых расчетов. Изучите международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо. К теме 3.5. Рассмотрите основные разделы контракта купли-продажи, их содержание. Изучите виды внешнеторговых контрактов. Разберите базисные условия контракта. Рассмотрите валютно-финансовые условия контракта и их позиции. Выявите порядок фиксации в контракте условий и форм расчета. К теме 3.6. Рассмотрите содержание процессов государственного регулирования ВЭД.		
---	--	--

Составьте перечень нормативных документов, регламентирующих государственное регулирование ВЭД. Изучите ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».			
Консультации при изучении раздела МДК 01.01.		6	
Раздел ПМ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ		95	
МДК 01.02. Организация торговли		95	
Введение	Содержание	2	
	Цели, задачи и предмет МДК. Структура МДК, его профессиональная значимость, межпредметные связи. Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические процессы, технологические операции. Состояние и перспективы развития торговли.		1
Глава 1. Организация торговли		8	
Тема 1.1. Организационно-правовые формы предприятий торговли	Содержание	2	
	Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.		1
Тема 1.2. Организация оптовой торговли	Содержание	2	
	Оптовая торговля: назначение, цели, виды. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.		1
Тема 1.3.	Содержание	2	

Организация розничной торговли	Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»). Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки. (ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий»). Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом. Современные форматы магазинов. Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов. Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Качественные показатели состояния торговой сети.		1
Тема 1.4. Услуги розничной торговли	Содержание Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. («Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304-2009). Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.). Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304-2009, ОСТ 28-002-2000).	2	1
Глава 2. Технология торговли		34	
Тема 2.1. Технологические решения	Содержание Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к	2	3

магазинов	ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические). Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина. Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТ Р 51304-2009). Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.		
	Практические занятия	4	
	Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи. Экскурсия в розничное торговое предприятие.		
Тема 2.2.	Содержание	2	
Технология товародвижения в розничной торговле	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.		3

	Практические занятия	4	
	Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству. Решение ситуационных задач, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству, документальным оформлением этих операций. Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже.		
Тема 2.3. Организация и технология торгового обслуживания	Содержание	4	3
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.		
	Практические занятия	8	
	Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания. Решение ситуационных задач по технологии обслуживания. Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере учебного магазина области, города.		
Тема 2.4. Правила торговли	Содержание	2	
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе		2

	федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах. Средства торговой информации: назначение, виды. Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регламентирование отношений между клиентом и комиссионером. Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит. Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно-правовая база. Специфика услуг рынков. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях.		
	Практические занятия	4	
	Изучение нормативных документов, регламентирующих правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров.		

Тема 2.5. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Содержание Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства. Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технологическая планировка склада. Особенности устройства и планировки специальных складов. Определение потребности в складской площади и емкости склада, технико-экономические показатели работы склада, эффективность использования складов. Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства.	2	1
Тема 2.6. Технология складского товародвижения в торговле	Содержание Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление. Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила и способы размещения. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации: понятие, назначение, преимущества и недостатки. Технология процессов комплектации товаров и отправки их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.	2	1
Глава 3. Мерчандайзинг в розничной торговле		51	
Тема 3.1. Сущность и значение мерчандайзинга	Содержание Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие, сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной	2	1

	торговли в цепочке «производитель-потребитель», а также на торговотехнологический процесс розничного торгового предприятия. Мерчандайзинг как фактор содействия продажам.		
Тема 3.2. Распределение ресурсов посетителя и социально-экономическое значение технологий мерчандайзинга	Содержание Основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия и их влияние на формирование технологий мерчандайзинга. Экономический ресурс понятие и содержание. Экономический ресурс как основа покупательной способности, уверенности покупателя и материальная основа развития технологий мерчандайзинга. Ресурсы времени потребителей и их распределение. Факторы, влияющие на экономию времени потребителя. Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя.	2	1
Тема 3.3. Объекты и участники мерчандайзинговой деятельности	Содержание Объекты мерчандайзинговой технологии: понятие, виды (товары, торговотехнологическое оборудование, потребности, технологии продаж, методы обслуживания покупателей, торговые помещения и здания, типы торговых предприятий, инфраструктура торговой сети). Поведение потребителя и посетителя как особые объекты мерчандайзинга. Участники мерчандайзинговой деятельности: понятие, виды. Роль и место производителей (владельцев марок), промежуточных звеньев, розничных торговцев, покупателей и посетителей розничных торговых предприятий в осуществлении мерчандайзинговой деятельности. Посетители торгового предприятия: понятие, их отличия от потребителей и приобретателей. Перераспределение функций в мерчандайзинговом процессе по сравнению с традиционными технологиями продажи товаров в розничной торговой сети. Сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчандайзинга.	4	1
Тема 3.4. Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга	Содержание Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга: макроэкономическая среда, инфраструктура рынка и розничной торговли. Влияние отдельных сфер деятельности на потенциал технологий мерчандайзинга. Влияние технологий электронной коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинговых техно-	2	1

	логий. Влияние правовой среды и научно-технического прогресса на внедрение технологий мерчандайзинга.		
Тема 3.5. Психология познавательных процессов в изучении и управлении поведением посетителей торгового предприятия	Содержание Психология познавательных процессов как основа познавательного ресурса посетителя торгового предприятия. Формирование и управление познавательными ресурсами посетителей торгового предприятия. Распределение познавательных ресурсов во времени и пространстве торгового зала. Концепция когнитивного диссонанса и поведение потребителя в мерчандайзинге. Ощущение, восприятие и распознавание в технологиях мерчандайзинга. Управление, поведением посетителей на основе восприятий и ощущений. Иллюзии: понятие. Основные виды и источники иллюзорного восприятия товаров и ситуации в торговом зале. Морально-этические нормы применения и предупреждения иллюзий в мерчандайзинге. Эмоционально-чувственные компоненты поведения человека в технологиях мерчандайзинга. Факторы атмосферы магазина, влияющие на эмоционально-чувственное состояние посетителя торгового зала.	2	1
Тема 3.6. Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга	Содержание Поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке. Типы процессов принятия решения о покупке. Влияние уровня вовлеченности в покупку на оценку вариантов и покупку. Модель мотивированных действий «Фишбеяна и Айзена» и модель повторной покупки «Эренберга и Гудхарта». Использование моделей вовлеченности в покупку для определения статуса и распределение ролей товаров (марок) в технологиях мерчандайзинга. Использование модели поведения потребителей для предсказания и формирования их поведения в торговом зале магазина. Влияние мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке. Поведение потребителя при выборе места покупки и определении предпосылок для посещения магазина.	2	1
Тема 3.7. Распределение площади тор-	Содержание Значение рационального распределения торгового зала и правиль-	2	1

гового зала и регулирование покупательских потоков	ного размещения оборудования, товаров, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Основные факторы природной системы человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. Зоны торгового зала: холодная, горячая, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов их движения на основе технологий мерчандайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны».		
Тема 3.8. Распределение торгового зала магазина на зоны адекватно поведению посетителя	Содержание Традиционный и мерчандайзинговый подходы к распределению торгового зала на зоны. Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале. Характеристика основных состояний поведения посетителей и последовательность их чередования во время движения посетителей по торговому залу. Распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя.	2	
Тема 3.9. Мерчандайзинговая классификация товаров и торговых предприятий	Содержание Традиционная маркетинговая классификация товаров и торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации товаров. Мерчандайзинговая классификация товаров по потребительским мотивам, статусу и роли товара в мерчандайзинговом процессе. Традиционные классификации розничных торговых предприятий. Требования к мерчандайзинговой классификации розничных торговых предприятий. Классификация магазинов по потребительскому мотиву их посещения.	2	1
Тема 3.10. Метод импульсивных покупок	Содержание Поведенческие составляющие метода импульсивных покупок. Классификация товаров на основе потребительского мотива. Формирование секций (отделов) адекватно поведению посетителя торгового зала. Размещение товаров адекватно потребительскому мотиву и характеристик состояний поведения при движении по торговому залу. Оценка степени и динамики импульсивности товаров: коэффициент импульсивности марки; сила импульса марки. Применение метода «До и после» при определении доли импульсивных покупок в общем	2	2

	объеме продаж. Факторы, влияющие на импульсивность марки: покупательная способность, потребительские предпочтения, география продаж, стадия жизненного цикла товара и другие.		
	Практические занятия	2	
	Изучение метода импульсивных покупок на основе принципов мерчандайзинга. Расчет показателей импульсивных покупок.		
Тема 3.11. Продажа товаров по «Методу ABC»	Содержание	2	
	Сущность и особенности продажи товаров по «Методу ABC». Формирование групп товаров «А», «В», и «С» по общим признакам. Выделение потенциально «холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли выполняемой в мерчандайзинговом процессе.		2
	Практические занятия	3	
	Применение в технологиях мерчандайзинга продажи товаров по «Методу ABC».		
Тема 3.12. Комбинированные методы продажи	Содержание	2	
	Сочетания «Метода импульсивных продаж» и «Метода ABC» на торговых предприятиях с универсальным ассортиментом. Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчандайзинга в предприятиях розничной торговли разных видов и типов (многоэтажных универсальных магазинах, торговых центрах, в малых предприятиях и др.). Распределение функций между предприятиями при кустовом размещении магазинов. Особенности применения технологий мерчандайзинга в павильонах, мелкорозничной торговли.		2
	Практические занятия	4	
	Применение комбинированных методов продажи товаров в технологиях мерчандайзинга.		
Тема 3.13. Анализ привлекательности и выбор оптимального варианта размещения отдела	Содержание	2	
	Значение анализа привлекательности и места размещения отдела. Показатели анализа эффективности размещения отдела: коэффициент подхода к отделу; коэффициент покупки; коэффициент привлекательности. Выбор наиболее оптимального размещения отдела.		2
	Практические занятия	2	
	Анализ показателей деятельности отдела (секции) и оптимизация		

Тема 3.14. Установка оборудования и формирование характера движения посетителей	их размещения в торговом зале на основе принципов мерчандайзинга.		
	Содержание Мерчандайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала. Правила размещения оборудования в соответствии с технологиями мерчандайзинга. Сравнительная характеристика традиционных и мерчандайзинговых типов планировки торгового зала и размещения оборудования.	2	1
Тема 3.15. Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине	Содержание Выкладка товаров в торговом зале магазина: понятие, назначение. Основные принципы и требования мерчандайзинга к выкладке товаров в торговом зале. Выкладка с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватно распределению познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и ознакомления с товарами. Влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических и других свойств природной системы человека, на мерчандайзинговые подходы к выкладке. Влияние функциональных, эргономических, эстетических свойств торгово-технологического оборудования и товаров на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали прилавка. Разработка плана-карты для прилавков в зависимости от их конфигурации и размеров. Влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей. Оформление товара и места продажи.	4	2
	Практические занятия Применение мерчандайзинговых технологий при выкладке товаров в торговом зале магазина.	4	
Тема 3.16. Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия	Содержание Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия в целом, работы товарного отдела, секции и иных подразделений, связанных с обслуживанием покупателей. Оценка влияния структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда.	2	1
	Самостоятельная работа при изучении раздела МДК 01.02.	47	

Тематика внеаудиторной самостоятельной работы		
К теме Введение Изучите цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Разработайте схему структуры дисциплины. Выявите её профессиональную значимость и межпредметные связи. Дайте основные понятия в области торговли и укажите её виды, задачи и функции. Рассмотрите состояние и перспективы развития торговли. Овладение терминами по ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Закрепление и систематизация знаний: подготовка рефератов на тему: «Совершенствование торговли на современном этапе в России и регионе». К теме 1.1. Изучите понятие, цели, задачи и функции торговых организаций. Перечислите организационно-правовые формы торговых организаций, дайте их характеристику. Изучите особенности организационно-правовых форм предприятий по ГК РФ часть 1. Определите понятие и статус индивидуальных частных предпринимателей. Выявите особенности их торговой деятельности. К теме 1.2. Дайте определение понятия «оптовая торговля». Укажите её назначение, цели, задачи и виды. Выясните специфику работы коммерческих отделов оптовых организаций. Приведите пример, иллюстрирующий специфику работы коммерческого отдела конкретной организации. Охарактеризуйте основные и дополнительные услуги оптовой торговли. Разберите хозяйственные связи с поставщиками, их назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Приведите примеры хозяйственных связей с поставщиками конкретной торговой организации. К теме 1.3. Дайте понятие термина «розничная торговля». Укажите назначение, цели, задачи и виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится супермаркет, палатка, павильон, автолавка? Дайте определение понятия «розничная торговая сеть». Укажите её назначение, виды и направление развития. Овладение умениями работы с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Разработайте схему «Классификация предприятий розничной торговли». Установите место в этой классификации следующих предприятий розничной торговли: гипермаркет, супермаркет, магазин «Продукты» шаговой доступности с общей площадью 50 кв.м.; универмаг «Детский мир».		

Рассмотрите структуру предприятия розничной торговли и составьте схему этой структуры. Установите специфику работы торговых отделов и их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазина. Дайте характеристику назначения и видов мелкорозничной торговой сети. Изучите принципы, правила, виды размещения торговых предприятий. Как эти правила соблюдаются в Вашем городе (или районе)? Рассмотрите факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Изучите качественные показатели состояния торговой сети. К теме 1.4. Проработайте ГОСТ Р 51304-2009 «Классификация услуг розничной торговли», с ОСТ 28-002-2000. Дайте определение термина «услуги розничной торговли». Выявите основные и дополнительные услуги розничной торговли. Укажите, какие основные и дополнительные услуги оказывает магазин, где Вы покупаете товары. Дайте понятие «качество услуг розничной торговли» и укажите общие требования к их качеству. Изучите методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Изучите нормативно-правовую базу, регламентирующую требования к услугам розничной торговли. Для закрепления и систематизации знаний подготовьте сообщение о видах услуг розничной торговли в регионе, городе. К теме 2.1. Изучите классификацию торговых зданий и основные требования, предъявляемые к ним. Укажите, соответствует ли этим требованиям конкретный магазин, в который Вы ходите за покупками. Рассмотрите состав помещений магазина, их взаимосвязь, устройство. Укажите требования к организации торгово-технологического процесса и соответствует ли им магазин, в котором Вы проходили практику или совершаете покупки. Разберите обязательные и на добровольной основе требования к технологическому оснащению торговых помещений. Изучите виды планировок торгового зала и принципы рационального размещения оборудования. Соблюдаются ли эти принципы размещения в конкретном магазине? Рассмотрите и рассчитайте показатели использования площади магазина. Укажите понятие и назначение дизайна магазина, требования к нему. Соблюдаются ли эти требования в конкретном магазине. Рассмотрите факторы, влияющие на оформление магазина. Овладейте умениями работы с СанПиН и СНиП, в которых регламентируется общетехническая		
---	--	--

оснащенность торгового предприятия. Для закрепления и систематизации знаний составьте схемы планировки функциональных групп помещений магазина. Для формирования умений прорешайте ситуационные задачи, связанные с планировкой предприятий розничной торговли. К теме 2.2. Изучите понятие и назначение технологии товародвижения. Рассмотрите понятие, назначение и структуру торгово-технологического процесса. Изучите инструкции о порядке приемки товаров по количеству (П-6) и по качеству (П-7). Для закрепления и систематизации знаний составьте схемы торгово-технологических процессов различных типов магазинов. Для формирования умений прорешайте ситуационные задачи, связанные с приемкой товаров по количеству и качеству. Проанализируйте размещение и выкладку товаров в магазинах региона, города. Изучите требования к подготовке товаров к продаже. Выявите их соблюдение в магазине, где Вы покупаете товары. К теме 2.3. Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания. Установите, какие формы торгового обслуживания применяются в магазине, в котором Вы делаете покупки. Дайте определение термина «качество торгового обслуживания» и перечислите показатели качества. Изучите требования к обслуживающему персоналу. При прохождении учебной практики выявите соблюдаются ли эти требования. Рассмотрите технологии продажи товаров при разных формах обслуживания. Охарактеризуйте магазинные формы розничной формы продажи товаров. Изучите основные элементы процесса продажи и дайте им краткую характеристику. Приведите примеры этих элементов в конкретном магазине. Выявите специфику технологии расчетов с покупателями при разных формах продажи. Укажите перечень и последовательность элементов процесса продажи в супермаркете, магазине около дома, универмаге. Рассмотрите внемагазинные формы торгового обслуживания. К теме 2.4. Установите и изучите нормативную базу, виды и структуру документов, устанавливающих требования к правилам торговли. Выявите перечень нормативных документов, устанавливающих требования к информационному обеспечению торговой деятельности.		
---	--	--

Рассмотрите требования к торговой информации о продавце. Укажите назначение и виды средств торговой информации, требования к ним. Составьте ценник на определенный товар, в соответствии с Правилами продажи отдельных товаров (п.19). Рассмотрите особенности правил продажи: отдельных видов товаров, по образцам, правил комиссионной торговли. Соблюдаются ли эти правила в магазине, в котором Вы покупаете товары. Охарактеризуйте особенности правил работы рынков и специфику их услуг. Изучите виды контроля за выполнением правил торговли. Перечислите организации, имеющие право осуществлять государственный контроль в торговле, а также управлять торговой деятельностью. Установите виды ответственности, возникающие при нарушении обязательных требований к процессу продаж товаров. К теме 2.5. Для закрепления и систематизации знаний подготовьте сообщение о видах складов, их устройстве и планировке. Разработайте схему классификации складов и дайте их характеристику. Изучите факторы, влияющие на размещение складов. Разработайте план-схему складского хозяйства. Изучите виды и конструктивные элементы складских зданий и сооружений; требования, предъявляемые к ним. Выявите виды складских помещений и их взаимосвязь. Разработайте план-схему складских помещений склада продовольственных (или непродовольственных) товаров (по заданию преподавателя). Определите потребность в складской площади и емкости склада. Рассмотрите технологическую планировку склада, особенности устройства и планировки специальных складов. Разберите технико-экономические показатели работы и эффективности использования склада. Выявите современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства. К теме 2.6. Укажите понятие, назначение и основные операции технологии товародвижения на складе. Разберите составные элементы складского технологического процесса и укажите их последовательность. Разработайте схему «Складской технологический процесс». Изучите требования к организации складского технологического процесса. Рассмотрите организацию и технологию операций по поступлению и приемке товаров на складе. Изучите соответствующие статьи Гражданского кодекса (ч.2), а также инструкции П-6 и П-7. Выявите общность и различия правил приемки товаров на складах организаций оптовой и розничной торговли. Разработайте схемы организации и технологии приемки, хранения и отпуска товаров на складе.		
---	--	--

Изучите принципы, правила и способы размещения товаров на складе. Изучите штрих-кодovou технологию учета и идентификации товаров на складе. Выявите её назначение, преимущества, недостатки применения этой технологии. Можно ли с помощью штрих-кода узнать страну-производителя товаров? Рассмотрите технологию процессов комплектации товаров и их отправки. Разработайте схему этой технологии с указанием основных этапов и операций. Разработайте схему размещения товаров на складе. Прорешайте ситуационные задачи по теме. К теме 3.1. Дайте определение понятий: мерчандайзинг и технология мерчандайзинга. Выявите значение мерчандайзинга в обеспечение конкурентных преимуществ предприятия. Установите влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в канале распределения. Рассмотрите влияние мерчандайзинга на торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия и содействие его продажам. К теме 3.2. Выявите основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия. Определите понятие и содержание экономических ресурсов посетителей. Выявите связи экономических ресурсов посетителей и с технологией мерчандайзинга. Рассмотрите ресурсы времени потребителей и их распределение. Составьте схему факторов, влияющих на экономию времени потребителя. Объясните, как влияет технология мерчандайзинга на ресурс времени потребителя. К теме 3.3. Выявите и охарактеризуйте объекты технологии мерчандайзинга. Рассмотрите понятие «участники мерчандайзинговой деятельности» и укажите их виды и роль. Составьте схему «Участники мерчандайзинговой деятельности». Дайте определение понятия «посетители торгового предприятия» и объясните их отличие от потребителей и приобретателей. Укажите статус каждого участника в следующей ситуации: гр. Иванов по поручению жены зашел в Детский мир, чтобы выявить наличие в продаже велосипеда марки «Орлёнок». Выявив наличие, он позвонил жене, которая приехала и купила велосипед для их сына. Ответ обоснуйте. Сравните функции мерчандайзинга и традиционных технологий продаж. Выявите их общность и различия. Установите сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчандайзинга. К теме 3.4.		
--	--	--

Выявите основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга. Установите влияние технологий электронной коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинга. Выясните влияние правовой среды и научно-технического прогресса на внедрение мерчандайзинга. Укажите, возникает ли необходимость во внедрении мерчандайзинга в условиях слабой конкурентной среды. К теме 3.5. Изучите психологические аспекты формирования познавательных ресурсов у посетителя торгового предприятия. Объясните, как осуществляется формирование и управление познавательными ресурсами посетителей торгового зала. Рассмотрите распределение познавательных ресурсов во времени и пространстве торгового зала. Изучите концепцию когнитивного диссонанса и поведение потребителей, использование её в мерчандайзинге. Выявите, как используется в технологиях мерчандайзинга ощущения, восприятия и распознавания. Объясните, как используется в мерчандайзинге иллюзорное восприятие товаров и ситуации в торговом зале. Рассмотрите применение эмоционально-чувственных компонентов поведения человека в мерчандайзинге. Укажите, как влияет на эмоционально-чувственное состояние посетителя атмосфера торгового зала. К теме 3.6. Проанализируйте поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке. Изучите типы процессов принятия решения о покупке. Рассмотрите модели мотивированных действий и повторной покупки. Объясните, как можно использовать модель поведения потребителей в условиях конкретной розничной торговой организации. Выявите влияние технологий мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового зала на отдельных этапах принятия решения о покупке товара. К теме 3.7. Объясните, почему необходимо рационально распределять торговый зал и торговое оборудование в нём. Составьте схему основных факторов природной системы человека, влияющие на распределение		
---	--	--

торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. Рассмотрите зоны торгового зала и дайте их краткую характеристику. Выявите причины возникновения холодных зон и методы предупреждения их образования. Изучите поведение посетителей торгового зала и формирование маршрутов их движения с использованием технологий мерчандайзинга. Выявите возможности превращения «холодных зон» в «горячие». Разработайте схему маршрутов движения посетителей торгового зала супермаркета «Продукты». К теме 3.8. Изучите традиционный и мерчандайзинговый подходы к распределению торгового зала на зоны. Составьте схему «Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале». Охарактеризуйте основные состояния поведения посетителей при их движении по торговому залу. Рассмотрите распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя. К теме 3.9. Сравните традиционную и маркетинговую классификацию товаров. Изучите требования к маркетинговой классификации товаров. Составьте схему «Мерчандайзинговая классификация товаров». Сравните традиционную и мерчандайзинговую классификацию розничных торговых организаций. К теме 3.10. Изучите поведенческие составляющие метода импульсивных покупок. Рассмотрите классификацию товаров на основе потребительского мотива. Разберите формирование секций (отделов) адекватно поведению посетителя и размещение в них товаров. Оцените степень и динамику импульсивности товаров. Выявите возможность применения метода «До и после» при определении импульсивности покупок. Составьте схему «Факторы, влияющие на импульсивность марки товара». Рассчитайте долю импульсивных покупок, если до размещения жевательной резинки около касс объем её продаж составлял ежедневно 500 штук, а после перемещения к кассам – 750 штук. Укажите, какие еще товары целесообразно разместить в прикассовой зоне. Ответ аргументируйте. К теме 3.11. Изучите сущность и особенности продажи товаров по методу «АВС». Определите признаки, по которым нужно формулировать группы товаров «А», «В» и «С».		
--	--	--

Выделите потенциально «холодные» и «горячие» зоны в торговом зале магазина. Определите границы отделов и размещения товаров адекватно их статусу и роли в мерчандайзинге. К теме 3.12. Рассмотрите возможность комплексного применения методов импульсивных продаж и ABC. Укажите в каких предприятиях розничной торговли этот метод целесообразно применять. Изучите особенности применения методов продажи товаров, основанных на применении технологий, в предприятиях розничной торговли разных видов и типов. Выявите распределение функций между предприятиями при кустовом размещении магазинов. Изучите особенности применения технологий мерчандайзинга в павильонах мелкорозничной торговли. К теме 3.13. Выявите показатели анализа эффективности размещения отделов. Проанализируйте эффективность отделов в магазине, в котором Вы делаете покупки или проходили практику. Выберите наиболее оптимальное размещение в продовольственном магазине отделов: плоды и овощи; хлеб; мясная гастрономия; молочные товары; алкогольные и слабоалкогольные напитки. Ответ аргументируйте. К теме 3.14. Изучите мерчандайзинговый подход к выбору оборудования для торгового зала. Рассмотрите правила размещения оборудования на основе принципов мерчандайзинга. Сравните традиционные и мерчандайзинговые типы планировки торгового зала и размещения оборудования. Сравните мерчандайзинговые типы планировки оборудования в торговом зале («решетка», «петля», «произвольная» и др.). Выявите их преимущества и недостатки. К теме 3.15. Дайте понятие «Выкладка товаров» в торговом зале магазина и укажите её назначение. Рассмотрите основные принципы и правила выкладки товаров. Изучите особенности выкладки с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала. Выявите влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических свойств на мерчандайзинговые подходы к выкладке. Установите влияние функциональных, эргономических и эстетических свойств товаров и оборудования на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали. Разработайте план – карту для прилавков в зависимости от их конфигурации и размеров.		
---	--	--

Выявите влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей. Разработайте планы выкладки кондитерских товаров для минимаркета и супермаркета. К теме 3.16. Проанализируйте влияние технологий мерчандайзинга на эффективность работы: торгового предприятия в целом; товарного отдела (секций). Оцените влияние на эффективность внедрения технологий мерчандайзинга.			
Консультации при изучении раздела МДК 01.02.		6	
Раздел ПМ 01. ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА			
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		80	
Раздел 1 Немеханическое оборудование торговых организаций	Содержание	20	
Тема 1.1 Предмет, содержание и задачи дисциплины	Цели, задачи и предмет МДК 01.03., его значение для подготовки специалистов торговли, порядок изучения МДК, связь с другими дисциплинами и МДК.	2	1
Тема 1.2 Научно-технический прогресс и его влияние на развитие торговли	Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязненности и др.), комплексность автоматизации торгово-технологического процесса.	2	2
Тема 1.3 Состояние рынка торгово-технологического оборудования	Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат.	2	2
Тема 1.4 Классификация торговой мебели	Требования, предъявляемые к торговой мебели. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели	2	2
Тема 1.5 Подбор, размещение и использование торговой мебели	Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.	2	3
Тема 1.6 Торговый инвентарь	Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.	2	2
Тема 1.7 Обоснование потреб-	Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов ин-	2	3

ности в торговом инвентаре и его выбор	вентаря для торговых организаций.		
	Практические занятия		
	Сравнение характеристик торговой мебели	2	
	Расчет установочной и экспозиционной площади магазина	2	
	Определение количества мебели для магазина	2	
Раздел 2 Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание	8	
Тема 2.1 Виды, типы и технико-экономическая характеристика фасовочно-упаковочного оборудования	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.	2	2
Тема 2.2 Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности	Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций. Правила эксплуатации оборудования и техника безопасности.	2	2
Тема 2.3 Тара-оборудование	Виды тары-оборудования. Значение тары-оборудования для организации рационального товародвижения.	2	2
	Практические занятия		
	Характеристики фасовочно-упаковочного оборудования и их сравнение	2	
Раздел 3 Подъемно-транспортное оборудование	Содержание	6	
Тема 3.1 Классификация и виды подъемно-транспортного оборудования	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации.	2	2
Тема 3.2 Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем	Расчет потребности в подъемно-транспортном оборудовании. Правила эксплуатации. Опасности и риски, возникающие при работе с оборудованием.	2	2
	Практические занятия		
	Расчет производительности конвейсеров	2	
Раздел 4 Торговое	Содержание	14	

измерительное оборудование			
Тема 4.1 Значение и классификация измерительного оборудования	Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации.	2	2
Тема 4.2 Меры длины и объема, гири	Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.	2	2
Тема 4.3 Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием	Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием.	2	3
Тема 4.4 Маркировка и принцип работы различных видов весов	Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные и платформенные (товарные) весы: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации.	2	2
	Практические занятия		
	Расчет производительности различных видов и типов весов	2	
	Выбор различных видов и типов весов	2	
	Правила эксплуатации весов	2	
Раздел 5 Оборудование для приготовления и продажи напитков. Режущие машины	Содержание	4	
Тема 5.1 Значение и классификация оборудования для приготовления и продажи напитков, режущего оборудования	Оборудование для приготовления напитков и измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему, техническая характеристика.	2	2
Тема 5.2 Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций оборудованием	Факторы, влияющие на нормы оснащения предприятия оборудованием. Правила эксплуатации.	2	3
Раздел 6 Холодильное оборудование	Содержание	10	
Тема 6.1 Значение и классификация торгового холодильного оборудования	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Машинное охлаждение, его сущность, преимущества и недостатки (повышенные затраты)	2	2

	по сравнению с безмашинным охлаждением. Холодильные агенты: виды, свойства, применение. Озоно-безопасные хладагенты и их виды. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
Тема 6.2 Устройство и принцип работы компрессорной холодильной машины	Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки.	2	2
Тема 6.3 Выбор типов и нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием	Перспективные типы торгового холодильного оборудования. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием.	2	3
	Практические занятия		
	Расчет производительности различных видов и типов холодильного оборудования	2	
	Выбор различных видов и типов холодильного оборудования	2	
Раздел 7 Контрольно-кассовые машины	Содержание	16	
Тема 7.1 Значение и классификация контрольно-кассовых машин	Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Типовые правила эксплуатации ККТ.	2	22
Тема 7.2 Принцип устройства электронной ККМ	Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Кассовые POS-терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.	2	
Тема 7.3 Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин	Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККТ к работе. Основные правила работы на ККТ. Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций.	2	2
Тема 7.4 Выбор типов и нормы	Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых орга-	2	3

оснащения торговых организаций контрольно-кассовыми машинами	низаций ККТ и другой электронной техникой.		
Тема 7.5 Виды и устройство систем защиты товаров для торговых организаций	Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация.	2	2
	Практические занятия		
	Расчет производительности контрольно-кассового оборудования	2	
	Выбор различных видов контрольно-кассового оборудования	2	
	Правила эксплуатации контрольно-кассового оборудования	2	
Раздел 8 Охрана труда	Содержание	2	
Тема 8.1 Охрана труда в торговых организациях	Служба охраны труда в организациях. Производственный травматизм. Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию. Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты.		2
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК 01.03.		34	
К разделу 1 1. Назначение и виды торгового инвентаря. 2. Классификация торгового инвентаря. 3. Инвентарь для вскрытия тары. 4. Инструменты для вскрытия бочек. 5. Инвентарь для подготовки к продаже продовольственных товаров. 6. Виды ножей для подготовки товаров к продаже. 7. Укажите назначение торговой мебели. 8. Разработайте схему классификации торговой мебели. 9. Дайте определение понятий «типизация» и «унификация мебели». В чем их общность и различия? 10. Рассмотрите требования, предъявляемые к мебели. 11. Дайте характеристику торговой мебели разных видов и типов по назначению, особенностям устройства и применения. 12. Укажите основные перспективные направления совершенствования торговой мебели. К разделу 2 1. Фасовочно-упаковочное оборудование. Классификация, виды, типы, технико-экономические характеристики. 2. Классификация и конструкция средств пакетирования. 3. Машины для заполнения контейнеров продовольственными товарами.			

4. Комплексно-технологические линии фасовки, упаковки и пакетирования с программным управлением. 5. Принцип работы фасовочно-упаковочного оборудования. 6. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования. 7. Назначения тары-оборудования, конструктивные особенности и требования к ней. 8. Особенности и сущность торгово- технологического процесса с преимущественным использованием тары-оборудования. К разделу 3 1. Классификация и виды подъемно-транспортного оборудования. 2. Конструкции и технико-экономические показатели подъемно-транспортного оборудования для перемещения грузов. 3. Конструкции и технико-экономические показатели подъемно-транспортного оборудования для подъема грузов. 4. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем. 5. Анализ рынка подъемно-транспортного оборудования и перспективы его развития. К разделу 4 1. Назначение торгово-измерительного оборудования, его виды. 2. Общая классификация весоизмерительных приборов. 3. Классы точности весов. 4. Классификация и индексация торгового весоизмерительного оборудования. 5. Основные эксплуатационные требования весов. 6. Устройство весов. 7. Расчёт потребности в весах. К разделу 5 1. Классификация машин для резки, распила и измельчения продуктов. 2. Виды машин для нарезки продуктов. 3. Виды машин для распила мяса. 4. Устройство машин. 5. Назначение слайсеров. 6. Технические характеристики машин для резки, распила и измельчения продуктов. К разделу 6 1. Какие системы охлаждения применяют для охлаждения стационарных холодильников. 2. Температурный режим хранения охлажденных и замороженных продуктов в стационарных холодильниках. Какими способами может осуществляться регулирование температуры в охлаждаемом объ-		
---	--	--

еме? 3. От каких характеристик зависит величина теплопритока от продуктов, хранящихся в холодильной камере? 4. Назовите основные признаки классификации торгового холодильного оборудования. 5. Какие условные буквенно-цифровые символы применяются для обозначения среднетемпературных холодильных камер с внутренним охлаждаемым объемом 8 куб. м. 6. На какие группы делится торговое холодильное оборудование в зависимости от характера движения воздуха в охлаждаемом объеме? 7. Какие типы сборных холодильных камер выпускаются отечественными производителями? К разделу 7 1. Признаки классификации КKM. 2. Виды КKM. 3. Особенности устройства КKM. 4. Требования, предъявляемые к КKM. 5. Автономные КKM. 6. Пассивные КKM. 7. Способы охраны товаров от несанкционированного выноса. 8. Виды противокражного оборудования 9. Принципы работы противокражного оборудования. 10. Защитные метки и рамки, самоклеящиеся этикетки. 11. Расчёт потребности в защитных этикетках. К разделу 8 1. Изучите общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию. 2. Составьте схему с указанием опасных зон торгового оборудования и средств индивидуальной и коллективной защиты. 3. Выявите специфические требования безопасности при эксплуатации разных типов торгово-технологического оборудования. 4. Изучите инструкции по охране труда при работе с торгово-технологическим оборудованием и выявите устанавливаемые ими требования к безопасности. 5. Изучите понятие, назначение обеспечения охраны труда. 6. Рассмотрите вопросы государственного надзора и контроля за соблюдением законодательства об охране труда. 7. Установите права государственных инспекторов труда. Решите ситуационные задачи (по заданию преподавателя).		
---	--	--

Консультации при изучении раздела МДК 01.03.	6	
Учебная практика	72	
Виды работ	6	
Тема 1. Ознакомление с торговой организацией Инструктаж о прохождении учебной практики. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации. Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам. Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира). Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики. Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др. Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.	6	

Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству. Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация 4.1. Продовольственный магазин Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), распаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов (1). Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке. Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании). Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления. Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Оказание дополнительных услуг торговли. 4.2. Непродовольственный магазин Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: распаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения и выкладки в	18	
---	-----------	--

торговом зале разных групп товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Оценка соответствия правил подготовки товаров однородных групп к продаже требованиям нормативных документов. Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии. Подготовка торгового зала магазина к работе. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг). Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале. Ознакомление с правилами продажи товаров по образцам (проводится в магазинах соответствующего профиля или при наличии соответствующих отделов). Определение соответствия качества услуги продажи товаров по образцам, установленным требованиям. Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда Вводный инструктаж по технике безопасности труда и пожарной безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования). Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.). Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации. Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Участие в составлении заявок на ремонт торгово-технологического	36	
---	-----------	--

оборудования (при возможности). Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и конец дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.		
Примерная тематика курсовых работ (проектов) 1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка. 2. Организация коммерческой деятельности предприятия. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности. 4. Организация работы коммерческих служб. 5. Защита прав потребителей. 6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации). 7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации). 8. Организация складского хозяйства предприятий. 9. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий. 10. Выставочная деятельность. 11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение. 12. Виды коммерческой деятельности. 13. Организация хозяйственных связей. 14. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями. 15. Биржевая торговля. 16. Технологический цикл товародвижения. 17. Инновационные методы коммерческой деятельности. 18. Инфраструктура коммерческой деятельности. 19. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. 20. Управление коммерческими сделками. 21. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. 22. Содержание коммерческой деятельности предприятий. 23. Средства коммерческой деятельности. 24. Организационно-правовые формы предприятий. 25. Формы партнерских связей в коммерции.		

26. Коммерческие договоры.		
27. Условия осуществления коммерческой деятельности.		
28. Арендная коммерческая деятельность.		
29. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).		
30. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.		
31. Управление товарными запасами.		
32. Предпринимательские риски и успех.		
33. Организация работы коммерческих служб.		
34. Коммерческая информация и ее защита.		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)	20	
Всего	497	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики №11

Рабочее место

преподавателя; Рабочие

места обучающихся;

Стационарная доска;

Проектор (переносной);

Экран для проектора (переносной);

Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;

Стационарные учебно-наглядные пособия

(плакаты); Переносные учебно-наглядные пособия.

Программное обеспечение:

Операционная система Windows 10

Пакет прикладных программ OfficeProfessionalPlus 2010 Rus,

Антивирусная программа Касперского KasperskyEndpointSecurity для бизнеса-Расширенный

RusEdition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

МДК 01.02 Организация торговли

Кабинет междисциплинарных курсов №9

Рабочее место

преподавателя; Рабочие

места обучающихся;

Стационарная доска;

Проектор (переносной);

Экран для проектора (переносной);

Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;

Стационарные учебно-наглядные пособия

(плакаты); Переносные учебно-наглядные пособия.

Программное обеспечение:

Операционная система Windows 10

Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,

Антивирусная программа Касперского KasperskyEndpointSecurity для бизнеса-

РасширенныйRusEdition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда

№3 Рабочее место преподавателя;

Рабочие места

обучающихся;

Стационарная доска;

Проектор (переносной);

Экран для проектора (переносной);

Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;

Стационарные учебно-наглядные пособия

(плакаты); Переносные учебно-наглядные пособия.

Программное обеспечение:

Операционная система Windows 10

Пакет прикладных программ OfficeProfessionalPlus 2010 Rus,

Антивирусная программа Касперского KasperskyEndpointSecurity для бизнеса-Расширенный

RusEdition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Федеральные законы и постановления Правительства

1. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
3. Конституция Российской Федерации (основной закон)
4. Трудовой Кодекс Российской Федерации
5. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
6. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
7. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07. 2005г., ФЗ-№ 94 (с изм. и допол. от 2005, 2007, 2008, 2009, 2010гг.).
8. ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" № 52-ФЗ от 30.03.1999 (с измен. от 2001, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008гг.)
9. ФЗ "О пожарной безопасности" № 69-ФЗ от 21.12.94 (с измен. от 1995, 1996, 1998, 2000-2010гг.)
10. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», № 54-ФЗ от 22.05.2003 (с измен. от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.)
11. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294 (с изм. от 2009г.).
12. «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315 (с измен. от 22, 23 июля 2008 г.).
13. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г., ФЗ- № 208 (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.)
14. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от

- 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ)
15. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.
16. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 2005, 2007-2010гг.).
17. «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм. 18 июля 2009 г.).
18. «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г., ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.).
19. «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» № 123 от 22.07.2008
20. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 августа 1996 г. N 987 «О мерах по ужесточению порядка торговли алкогольной продукцией» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 840)
21. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 02.10.1999 № 1104 и 07.12. 2000 № 929);
22. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009);
23. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65г № П-6
24. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, снесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73г. № 81 и от 14.11.74г8 № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66г. № П-7
25. Транспортный устав железных дорог Российской Федерации от 08.01.98 № 2-ФЗ (с измен. от 06.07.2001)
26. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 № 24-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 05.04.2003 N 43-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 26.06.2007 N 118-ФЗ)
27. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.97 № 60-ФЗ (в ред. 07.02.2011)
28. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ (с измен. на 22.11.2010)
29. Конвенция МОТ № 155 «О безопасности и гигиене труда в производственной среде»
30. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.08. 1998 № 904 «Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»
31. Сборник нормативных документов для руководителя предприятия розничной торговли. – М.: ОЦПКРТ, Эко-Новости, 2002

32. Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле. ПОТ Р М 014-2000. – М.: ИНФРА-М, 2000
33. Межотраслевые типовые инструкции по охране труда в розничной торговле. – 5/2002. – М.: ИНФРА-М, 2002
34. Правила технической эксплуатации электроустановок потребителей (ПТЭЭП) / Утв. Приказом Министерства энергетики РФ № 6 от 13.01.2003
35. Межотраслевые правила при эксплуатации электроустановок потребителей (ПОТР–М–016-2001–РД–153 -34.0–03.150.00)
36. Правила пожарной безопасности в Российской Федерации (ППБ01-03) 30.06.2003
37. Инструкция по организации и осуществлению государственного пожарного надзора в Российской Федерации № 132 от 17.03.2003
38. Типовые инструкции по охране труда при проведении погрузочно-разгрузочных работ и размещении грузов. ТИОТ М Р 001-2000
39. Система стандартов безопасности труда (ССБТ)
40. Постановление Правительства Российской Федерации "Об утверждении Положения «Об особенностях расследования несчастных случаев на производстве в отдельных отраслях и организациях» № 73 от 24.10.2002
41. Постановление № 28 от 24.04.2002 «О создании Системы сертификации работ по охране труда в организациях»
42. Постановление «Об аттестации рабочих мест по условиям труда» № 12 от 14.03.1997
43. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении положения о проведении государственной экспертизы условий труда в Российской Федерации» № 244 от 25.04.2003
44. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Правила обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты» № 51 от 18.12.1998
45. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Об утверждении рекомендаций по организации работы службы охраны труда в организации» № 14 от 08.02.2000
46. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Методические рекомендации по разработке государственных нормативных требований охраны труда» № 80 от 17.12.2002
47. Постановление Министерства труда и социального развития и Минобразования Российской Федерации «Порядок обучения по охране труда и проверке знаний требований охраны труда работников организаций» № 1/29 от 13.01.2003
48. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Об утверждении методических рекомендаций по проведению государственной экспертизы условий труда при лицензировании отдельных видов деятельности» № 53 от 02.07.2001
49. Постановление Правительства Российской Федерации «О государственном надзоре и контроле за соблюдением законодательства РФ о труде и охране труда» № 1035 от 09.09.1999
50. Письмо Минфина «Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» № 104 от 30.08.1993
51. СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов

Стандарты

1. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и

метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями).

2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 771-ст)

3. ГОСТ Р 51305-2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.

Основная литература

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. — 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674>

2. Колесников А.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / А.А. Колесников - Мн.:РИПО, 2021. - 287 с Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/946685>

3. Инновации в торговой деятельности: российский и зарубежный опыт / Авдейчикова Е.В., Трубицина С.П., Бургат В.В. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2022. - 302 с Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=773732>

4. Графкина М.В. Охрана труда : учеб. пособие / М.В. Графкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 298 с Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=767805>

5. Жулидов С.И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2021. — 352 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=905831>

6. Гайворонский К.Я. Охрана труда в общественном питании и торговле : учеб. пособие / К.Я. Гайворонский. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2023. — 125 с. — (Среднее профессиональное образование). - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1041470>

7. Кащенко В.Ф. Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2021. - 398 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/927439>

Дополнительные источники:

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2023. - 284 с. Режим доступа : <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=450757>

2. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2021. — 480 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1003603>

3. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : практикум / К.Я. Гайворонский. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2021. — 104 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/915105>

4. Проспекты, каталоги, заводские инструкции на торговое оборудование и др.

Журналы

Современная торговля, Российская торговля, Коммерческий вестник, Управление сбытом, Управление продажами.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. www.budgetrf.ru – Бюджетная система РФ

2. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
3. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
4. www.garant.ru - Система Гарант
5. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
6. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
7. www.consultant.ru – правовая система «Консультант Плюс»
7. <http://www.ohr.econavt.ru> – Инструкции и учебные фильмы по охране труда
8. <http://www.retail.ru> Ритейлеру и поставщику

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

В целях реализации компетентностного подхода при освоении модуля предусматривается использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций). При проведении практических занятий в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление учебной группы на подгруппы численностью не менее 8 человек, что способствует индивидуализации обучения, повышению качества обучения.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельности» является освоение теоретических знаний по обязательным учебным модулям «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли» и «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда». Учебные дисциплины, изучение которых должно предшествовать освоению данного профессионального модуля: «Экономика организации», «Бухгалтерский учет», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации 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 обучающимися профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав:

- специалисты с высшим профессиональным образованием экономического профиля - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин;
- опыт деятельности в сфере торговли является обязательным;
- обязательное прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы кон- троля и оценки
Участвовать в установлении контак- тов с деловыми партнерами, заклю- чать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Количество заключенных дого- воров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	Текущий контроль за выполнением практиче- ских заданий, догово- ров, заключенных на практике и проконтро- лированных на выпол- нение. Тесты
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хра- нение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товар- ных запасов на хранение	Оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практиче- ских заданий и решени- ем ситуационных задач
Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандарт- ной, нестандартной продукции, отхода и брака)	Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качест- ву. Тесты.
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнением практи- ческих заданий. Тесты. Оценка правильности решения ситуационных задач.
Оказывать основные и дополни- тельные услуги оптовой и рознич- ной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг опто- вой и розничной торговли	Текущий контроль за работой при прохожде- нии практики. Тесты
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сер- тификации	То же
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного ис- пользования методов средств и приемов менеджмента	Текущий контроль. Тесты Оценка правильности выполнения заданий
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статисти- ческие величины, показатели вари- ации и индексы.	Расчет статистических показате- лей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупоч- ной и коммерческой логистики, обеспечивающие Рациональное пе- ремещение материальных потоков.	Показатели эффективности функционирования логистиче- ских цепей	Текущий контроль Оценка выполнения практических заданий

Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	Умения эксплуатации торгового-технологического оборудования	Текущий контроль за работой студентов на оборудовании
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Усвоенные знания сущности и социальной значимости профессии менеджера	Текущий контроль знаний Тестирование
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Практический опыт и умения организовывать деятельность по выполнению профессиональных задач	Оценка эффективности и качества выполняемой самостоятельной работы
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение ситуационных задач. Принятие решений в процессе выполнения профессиональной деятельности на практике	Проверка решений, принятых по проблемным заданиям ситуационных задач и/или проблемных ситуаций на практике
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Информация, использованная для решения профессиональных задач	Оценка эффективности использования информации
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Эффективность работы в коллективе, команде, общения с коллегами, руководством, потребителями	Текущий контроль выполнения практических заданий и работы на практике
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельность выбора профессиональных задач	Оценка выполнения практических заданий
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе	Текущий контроль выполнения практических заданий и работы во время прохождения практики