

Приложение 2. Программы профессиональных модулей

Приложение 2.1

к ОПОП по специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

Обязательный профессиональный блок

2023 год

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	43
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	44

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 01	организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной

	торговли
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	Н 1.1.01	Установления деловых связей с партнёрами для
	Н 1.2.01	Рациональной организации работы на складе
	Н 1.3.01	Объяснения правил, принципов и последовательности действий при приёмке товаров
	Н 1.4.01	Классификации предприятий по методам продажи
	Н 1.5.01	Классификации услуг по видам, различий услуг оптовой и розничной торговли
	Н 1.6.01	Порядка проведения сертификации услуг розничной торговли
	Н 1.7.01	Применения для эффективной работы магазина средств и приемов менеджмента
	Н 1.8.01	Нахождения решения практических задач в коммерции с использованием методов и приемов статистики
	Н 1.9.01	Использования элементов коммерческой логистики при транспортировке товаров
	Н 1.10.01	эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда
Уметь	У 1.1.01	устанавливать коммерческие связи
	У 1.2.01	управлять товарными запасами и потоками
	У 1.3.01	Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству
	У 1.4.01	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли
	У 1.5.01	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно- эпидемиологических требований к организациям розничной торговли
	У 1.6.01	проводить сертификации услуг розничной торговли
	У 1.7.01	эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

	У 1.8.01	решать практические задачи в коммерции с использованием методов и приемов статистики
	У 1.9.01	Использовать элементы коммерческой логистики при транспортировке товаров
	У 1.10.01	эксплуатировать торгово-технологическое оборудование, применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику
Знать	З 1.1.01	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности
	З 1.1.02	факты, события и обстоятельства, создающие угрозы экономической безопасности
	З 1.2.01	принципы работы на складе
	З 1.3.01	принципы и алгоритм приемки товаров
	З 1.4.01	принципы организации торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
	З 1.5.01	дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
	З 1.6.01	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные
	З 1.7.01	методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
	З 1.8.01	методы и приемы статистики для решения практических задач
	З 1.9.01	логистические системы, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики
	З 1.10.01	причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов **562**

в том числе в форме практической подготовки **64**

Из них на освоение МДК **448**

в том числе самостоятельная работа **156**

практики, в том числе учебная **36**

производственная **72**

Промежуточная аттестация **_6_**

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе					
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	206	22	134	22	20	70		X	X
ПК 1.3 - 1.5	Раздел 2. Организация торговли	126	20	78	20	-	46		X	X
ПК 1.10	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	116	22	74	22	-	40		X	X
	Учебная практика	36	X						36	X
	Производственная практика	72	X						X	72
	Промежуточная аттестация	6	X							
	Всего:	562	64	286	64	20	156	X	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
Раздел ПМ 01.ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		562/64	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		92/22 +20 к.р.		
Глава 1. Основы коммерческой деятельности		30		
Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности	Содержание 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.	10	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01
Тема 1.2 Субъекты коммерческой деятельности	Содержание Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица – организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, 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	10	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01

	<p>агенты. Потребители: понятие, их права и защита.</p> <p>Классификация субъектов – юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.</p>			
<p>Тема 1.3.</p> <p>Государственное регулирование коммерческой деятельности</p>	<p>Содержание</p> <p>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.</p> <p>Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.</p> <p>ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения</p>	10	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Глава 2. Технология коммерческой деятельности		32/18		
<p>Тема 2.1.</p> <p>Виды и инфраструктура коммерческой деятельности</p>	<p>Содержание</p> <p>Технологический цикл системы составляющие элементы.</p> <p>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</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	Посещение выставок, ярмарок с целью сбора		ОК 01-09, ПК	З 1.1 01, 1.2 01

	информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ.		1.1; 1.2; 1.6-1.9	У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 2.2. Технологический процесс коммерческой деятельности	<p>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.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Изучение Инструкции П-6 и П-7. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач)</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	Изучение Инструкции П-6 и П-7. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач)		ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 2.3. Установление хозяйственных связей	<p>Содержание 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.).</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление, контроль за их исполнением</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление, контроль за их исполнением		ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	<p>Содержание Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01

	<p>скоропортящихся грузов.</p> <p>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.</p> <p>Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление.</p> <p>Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.</p>			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	<p>Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций).</p> <p>Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов.</p> <p>Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней</p>		ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 2.5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	<p>Содержание</p> <p>Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база.</p> <p>Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.</p> <p>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.</p> <p>Основы правового регулирования информационных ресурсов.</p> <p>Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов.</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01

	Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление		ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 2.6. Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	<p>Содержание</p> <p>Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой.</p> <p>Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные.</p> <p>производства: франчайзинг, лизинг и др.</p> <p>Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.</p> <p>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.</p> <p>Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.</p> <p>Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 2. 7. Управление товарными запасами и потоками	<p>Содержание</p> <p>Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков.</p> <p>Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов,</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01

	определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).		ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 2.8. Предприниматель- ские риски и успех	<p>Содержание</p> <p>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.</p> <p>Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.</p> <p>Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Глава 3. Основы внешнеэкономической деятельности		30/4		
Тема 3.1. Внешеэкономичес- кая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления	<p>Содержание</p> <p>Внешеэкономическая 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.</p> <p>Внешеэкономические функции в составе экспорто-ориентированных предприятий: производственно-хозяйственные, организационно-экономические, оперативно-коммерческие.</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01

<p>Тема 3.2. Формы и участники внешнеэкономической деятельности</p>	<p>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 экспорто-ориентированных 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.</p>	<p>6</p>	<p>ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9</p>	<p>З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01</p>
<p>Тема 3.3. Состав внешнеторговых операций и сделок</p>	<p>Содержание Классификация внешнеторговых операций и сделок. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно-импортные операции по ТН ВЭД. Дифференциация внешнеторговых сделок в зависимости от предмета сделки и организационных форм продажи на внешнем рынке. Краткая характеристика основных видов внешнеторговых сделок: купли-продажи, аренды, лизинга, подряда. Типовая сделка купли-продажи в международной торговле и ее оформление. Этапы подготовки внешнеторговой сделки, их последовательность и содержание. Состав документов в рамках внешнеторговых операций, их группировка и назначение</p>	<p>5</p>	<p>ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9</p>	<p>З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01</p>

Тема 3.4. Формы внешнеторговых расчетов в составе внешнеэкономичес- кой деятельности	<p>Содержание Внешнеторговые платежи: понятие, назначение. Условия и формы расчетов по внешнеторговым сделкам. Средства платежа в составе форм расчетов.</p> <p>Формы внешнеторговых расчетов: аккредитивная, инкассовая, авансовая, открытый счет, их характеристика. Международные унифицированные правила по аккредитивам и инкассо. Выбор валюты платежа в составе формы внешнеторговых расчетов.</p>	5	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 3.5. Внешнеторговый контракт и его содержание	<p>Содержание Контракт купли-продажи и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеторговых контрактов.</p> <p>Базисные условия контракта. Отражение коммерческих условий внешнеторговой сделки в разделах контракта. Валютно-финансовые условия контракта и их позиции. Порядок фиксации в контракте условий и форм расчета.</p> <p>Распределение функций между экспортером и импортером и их фиксация в контракте.</p>	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	<p>Формулирование записей в отдельных разделах контракта: А) в преамбуле контракта Б) в предмете контракта и др.</p>		ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
Тема 3.6. Система государственного регулирования ВЭД в России	<p>Содержание 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 внешнеторговой деятельности», Таможенного кодекса и др.</p>	6	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	Изучение разделов Закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности"		ОК 01-09, ПК 1.1; 1.2; 1.6-1.9	З 1.1 01, 1.2 01 У 1.5 01, 1.8 01 Н 1.1 01

МДК 01.02 Организация торговли		78/20		
Введение	<p>Содержание</p> <p>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.</p> <p>Состояние и перспективы развития торговли.</p>	2		
Глава 1. Организация торговли		10		
Тема 1.1. Организационно-правовые формы предприятий торговли	<p>Содержание</p> <p>Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности.</p> <p>Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.</p>	2		
Тема 1.2. Организация оптовой торговли	<p>Содержание</p> <p>Оптовая торговля: назначение, цели, виды. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций.</p> <p>Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.</p> <p>Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.</p>	2		
Тема 1.3. Организация розничной торговли	<p>Содержание</p> <p>Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли.</p> <p>Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. (ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»).</p>	4		

	<p>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.</p> <p>Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов.</p> <p>Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика.</p> <p>Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.</p> <p>Качественные показатели состояния торговой сети</p>			
Тема 1.4. Услуги розничной торговли	<p>Содержание</p> <p>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).</p> <p>Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.).</p> <p>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).</p>	2		
Глава 2. Технология торговли		66/20		
Тема 2.1. Технологические решения магазинов	<p>Содержание</p> <p>Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические).</p>	12		

	<p>Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.</p> <p>Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина.</p> <p>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).</p> <p>Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.</p>			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6		
	<p>Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи.</p> <p>Экскурсия в розничное торговое предприятие</p>			
<p>Тема 2.2. Технология товародвижения в розничной торговле</p>	<p>Содержание</p> <p>Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.</p> <p>Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.</p> <p>Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.</p> <p>Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине.</p> <p>Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли. Особенности</p>	2		

	подготовки к продаже отдельных групп товаров.			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6		
	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 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.	14		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	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 Правила торговли: нормативная база, виды и структура	14		

	<p>документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.</p> <p>Средства торговой информации: назначение, виды.</p> <p>Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.</p> <p>Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.</p> <p>Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции.</p> <p>Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж.</p> <p>Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регламентирование отношений между клиентом и комиссионером.</p> <p>Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит.</p> <p>Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно-правовая база.</p> <p>Специфика услуг рынков.</p> <p>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.</p>			
--	--	--	--	--

	В том числе практических занятий и лабораторных работ	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		
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	4		

	потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.			
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		74/22		
Введение.	<p>Содержание</p> <p>Цели, задачи и предмет МДК 01.03., его значение для подготовки специалистов торговли, порядок изучения МДК, связь с другими дисциплинами и МДК.</p> <p>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.</p> <p>Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат.</p> <p>Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.</p>	4		
Глава 1. Немеханическое оборудование торговых организаций		10/2		
Тема 1.1. Мебель для торговых организаций	<p>Содержание</p> <p>Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. 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.</p>	4		
	<p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Выбор, расчет потребности в торговой мебели.</p>	2		
Тема 1.2. Торговый инвентарь	<p>Содержание</p> <p>Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.</p>	4		

Глава 2. Измерительное оборудование		12/4		
Тема 2.1. Классификация измерительного оборудования	Содержание Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.	6		
Тема 2. 2. Устройство и правила эксплуатации весоизмерительно- го об орудования	Содержание Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные и платформенные (товарные) весы: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием.	2		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	Выбор весоизмерительного оборудования для торговых организаций. Проверка наличия поверочных клейм. Выбор типов и расчет необходимого количества весов для торговых организаций (по заданию преподавателя).			
Тема 2.3. Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования	Содержание Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок.	4		
Глава 3. Механическое оборудование		10		
Тема 3.1.	Содержание	4		

Фасовочно-упаковочное оборудование	<p>Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.</p> <p>Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций.</p>			
Тема 3.2. Измельчительно-режущее оборудование	<p>Содержание</p> <p>Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Опасные зоны и узлы этих машин.</p>	4		
Тема 3.3. Подъемно-транспортное и уборочное оборудование	<p>Содержание</p> <p>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.</p> <p>Опасности и риски, возникающие при работе с этим оборудованием.</p> <p>Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины, пылесосы и т.п.), краткая характеристика, эксплуатация.</p>	2		
Глава 4. Технологическое оборудование		8/4		
Тема 4.1. Холодильное оборудование	<p>Содержание</p> <p>Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Машинное охлаждение, его сущность, преимущества и недостатки (повышенные затраты) по сравнению с безмашинным охлаждением. Холодильные агенты: виды, свойства, применение. Озонобезопасные хладагенты и их виды. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная</p>	4		

	характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием.			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций.			
Тема 4.2. Оборудование для приготовления и продажи напитков	<p>Содержание</p> <p>Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций.</p>	2		
Тема 4.3. Система защиты товаров	<p>Содержание</p> <p>Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация.</p> <p>Деактиваторы и магнитные съемники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций.</p> <p>Оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т.п.), принтеры для штрих-кодов, эксплуатация.</p>	2		
Глава 5. Контрольно-кассовая техника (ККТ)		8/4		
Тема 5.1. Классификация ККТ	<p>Содержание</p> <p>Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Типовые правила эксплуатации ККТ.</p>	2		
Тема 5.2. Характеристика	<p>Содержание</p> <p>Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение,</p>	4		

распространенных видов ККТ	<p>техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Кассовые POS-терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.</p> <p>Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККТ и другой электронной техникой.</p>			
Тема 5.3. Правила эксплуатации ККТ	<p>Содержание</p> <p>Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный.</p> <p>Подготовка ККТ к работе. Основные правила работы на ККТ. Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций.</p>	2		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	Выбор типов контрольно- кассовой техники для оснащения торговых организаций			
Глава 6. Охрана труда		8/2		
Тема 6.1. Нормативно-правовая база охраны труда	<p>Содержание</p> <p>Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности.</p> <p>Нормативно-правовая база охраны труда: понятия, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации, Трудовой Кодекс Российской Федерации (гл. 33-36). Основные нормы, регламентируемые этими законами, сфера их применения. Ответственность юридических и физических лиц за нарушение действующего законодательства в области охраны труда.</p> <p>Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления в области охраны труда. Государственные нормативные требования</p>	2		

	<p>охраны труда (Трудовой Кодекс Российской Федерации, ст. 211). Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты. Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия.</p>			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	Изучение федеральных законов в области охраны труда.			
<p>Тема 6.2. Организация охраны труда в организациях</p>	<p>Содержание Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда. Комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение. Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Санитарно-гигиеническое и лечебно-профилактическое обслуживание работников. Дополнительные гарантии охраны труда отдельным категориям работников. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда: задачи и порядок проведения. Виды инструктажей по охране труда: вводный, первичный, повторный, внеплановый, целевой. Требования к их проведению и оформлению.</p>	2		
<p>Тема 6.3. Производственный травматизм и профессиональные заболевания</p>	<p>Содержание Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах и т.д.) при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах) и др. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок расследования, документального оформления и учета несчастных случаев в организациях. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работника в связи с несчастным случаем.</p>	2		

Тема 6.4. Вредные производственные факторы	<p>Содержание</p> <p>Основные понятия: вредный производственный фактор, предельно допустимый уровень вредного производственного фактора.</p> <p>Классификация вредных производственных факторов.</p> <p>Краткая характеристика отдельных видов вредных производственных факторов (шум, вибрация, электромагнитные излучения), их влияние на организм человека, требования санитарных правил и норм.</p> <p>Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальный и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды.</p> <p>Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению.</p> <p>Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли.</p>	2		
<p>Примерная тематика самостоятельной работы при изучении раздела ПМ 01.ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</p> <p>1. Составьте схему объектов коммерческой деятельности Вашей организации</p> <p>2. Разработайте схему развернутой классификации субъектов коммерческой деятельности по разным признакам.</p> <p>3. Рассмотрите специфику функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и укажите их характерные признаки</p> <p>4. Составьте должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам.</p> <p>5. Проанализируйте Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе</p> <p>6. Проработайте ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности».</p> <p>7. Выявите направления государственного регулирования торговой деятельности.</p> <p>8. Составьте схему технологического цикла системы товародвижения</p> <p>9. Проработайте инструкции П-6 и П-7. Сопоставьте правила приемки в этих инструкциях и Гражданском кодексе РФ (ч.2).</p> <p>10. Составьте последовательность операций при выполнении договорной работы</p> <p>11. Заполните типовой договор поставки товаров.</p>		70		
		46		

<p>12. Выявите и расшифруйте манипуляционные знаки на транспортной маркировке товаров</p> <p>13. Перечислите и охарактеризуйте информационные процессы, проводимые при осуществлении коммерческой деятельности</p> <p>14. Выявите назначение, характерные признаки, преимущества и недостатки франчайзинга.</p> <p>15. Охарактеризуйте понятие, назначение, виды товарных запасов. Дайте обоснование необходимости их создания, поддержания и пополнения.</p> <p>16. Выявите критерии установления оптимального размера товарных партий. Проведите расчет оптимальных размеров товарных запасов и потоков.</p> <p>17. Дайте определение понятия, причин, механизма банкротства. Найдите в СМИ примеры преднамеренного банкротства.</p> <p>18. Установите отличия между понятиями ВЭД, ВЭС (внешнеэкономические связи) и ВТД (внешнеторговая деятельность).</p> <p>19. Составьте перечень нормативных документов, регламентирующих государственное регулирование ВЭД.</p> <p>МДК 01.02 Организация торговли</p> <p>1. Изучите особенности организационно-правовых форм предприятий по ГК РФ часть 1. 4. Определите понятие и статус индивидуальных частных предпринимателей. Выявите особенности их торговой деятельности.</p> <p>2. Охарактеризуйте основные и дополнительные услуги оптовой торговли</p> <p>3. Приведите примеры хозяйственных связей с поставщиками конкретной торговой организации.</p> <p>4. Разработайте схему «Классификация предприятий розничной торговли. Установите место в этой квалификации следующих предприятий розничной торговли: гипермаркет, супермаркет, магазин «Продукты» шаговой доступности с общей площадью 50 кв.м.; универмаг «Детский мир».</p> <p>5. Изучите принципы, правила, виды размещения торговых предприятий. Как эти правила соблюдаются в Вашем городе (или районе)?</p> <p>6. Составьте схемы планировки функциональных групп помещений магазина</p> <p>7. Изучите основные элементы процесса продажи и дайте им краткую характеристику. Приведите примеры этих элементов в конкретном магазине</p> <p>8. Выявите перечень нормативных документов, устанавливающих требования к информационному обеспечению торговой деятельности</p> <p>9. Укажите назначение и виды средств торговой информации, требования к ним.</p>	40		
--	----	--	--

<p>Составьте ценник на определенный товар, в соответствии с Правилами продажи отдельных товаров (п. 19).</p> <p>10. Разработайте схему «Складской технологический процесс».</p> <p>11. Рассмотрите технологию процессов комплектации товаров и их отправки. Разработайте схему этой технологии с указанием основных этапов и операций.</p> <p>12. Разработайте схему размещения товаров на складе.</p> <p>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</p> <p>1. Разработайте схему классификации торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению</p> <p>2. Разработайте схему классификации торговой мебели</p> <p>3. . Укажите основные перспективные направления совершенствования торговой мебели</p> <p>4. Разработайте схему классификации инвентаря</p> <p>5. Разработайте схему классификации измерительного оборудования</p> <p>6. Проверьте с использованием простейших приемов правильность диапазона показаний весов, мер длины и объема</p> <p>7. Сравните электронные и механические весы по назначению, устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации</p> <p>8. Рассмотрите порядок технического обслуживания весоизмерительного оборудования и отразите последовательность операций в виде схемы</p> <p>9. Разработайте схему классификации фасовочно-упаковочного оборудования</p> <p>10. Выберите типы фасовочно-упаковочного оборудования для: а) супермаркета торговой площадью 700 м² ; б) гипермаркета торговой площадью 5000 м². Ответ обоснуйте с учетом рекомендательных норм.</p> <p>11. Составьте схему операций при эксплуатации измерительно-режущего оборудования</p> <p>12. Составьте схему операций при эксплуатации подъемно-транспортного и уборочного оборудования</p> <p>13. Составьте схему классификации ТХО.</p> <p>14. Сравните виды машинного и безмашинного охлаждения</p> <p>15. Составьте развернутую схему классификации систем защиты товаров</p> <p>16. Составьте схему классификации ККТ.</p> <p>17. Разработайте схему основных этапов эксплуатации ККТ с указанием последовательности операций</p> <p>18. Изучите основные правила работы на ККТ и составьте схему</p>			
--	--	--	--

<p>19. Изучите межотраслевые правила по охране труда</p> <p>20. Составьте в виде схемы перечень государственных технических инспекций, указав их назначение, функции и компетенции</p> <p>21. Изучите обязанности работников по соблюдению норм и правил по охране труда</p> <p>22. Составьте схему последовательности операций оказания первой помощи при механических и термических травмах</p> <p>23. Разработайте схему классификации несчастных случаев.</p> <p>24. Разработайте схему классификации вредных производственных факторов</p> <p>25. Составьте схему средств и способов тушения пожаров.</p>			
<p>Учебная практика раздела 1 ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p>Виды работ</p> <p><i>. Тема 1. Ознакомление с торговой организацией</i></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина.</p> <p>Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.</p> <p><i>Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка</i></p> <p>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).</p> <p>Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли.</p> <p>Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и</p>	36		

<p>безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.</p> <p>Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.</p> <p>Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация</p> <p>4.1. Продовольственный магазин</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>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.), разупаковывание 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. 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.</p> <p>Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).</p> <p>Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p>			
---	--	--	--

<p>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.</p> <p>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.</p> <p>4.2. Непродовольственный магазин</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: разупаковывание, 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 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.</p> <p>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.</p> <p>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).</p> <p>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.</p>			
--	--	--	--

<p>Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.</p> <p>Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале.</p> <p>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.</p> <p>Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствие с назначением и соблюдение правил охраны труда</p> <p>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).</p> <p>Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина.</p> <p>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.).</p> <p>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 оборудования (при возможности).</p> <p>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</p>			
---	--	--	--

<p>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.</p>			
<p>Производственная практика раздела 1 ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p>Виды работ</p> <p><i>Тема 1. Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации</i></p> <p>Инструктаж о прохождении практики (месте, сроках и др.).</p> <p>Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями.</p> <p>Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими.</p> <p>Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.</p> <p><i>Тема 2. Установление коммерческих связей</i></p> <p>Выявление перечня основных поставщиков организации.</p> <p>Определение характера коммерческих связей с поставщиками.</p> <p>Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты.</p> <p>Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.</p> <p><i>Тема 3. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении</i></p> <p>Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений.</p> <p>Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в заключении договоров. Анализ заключенных договоров.</p> <p>Изучение договорной переписки. Анализ и выводы о соответствии ее содержания</p>	72		

<p>требованиям законодательных и нормативных актов. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.).</p> <p>Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно-справочные услуги. Ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации.</p> <p>Выявление количества заключенных договоров. Установление их удельного веса в общем объеме товарооборота. Результат оформить в таблицу. Проанализировать состояние оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки.</p> <p>Ознакомление с порядком заключения договоров на ярмарках, выставках (по возможности). Изучение организации заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги.</p> <p>Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки.</p> <p>Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ.</p> <p>Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).</p> <p><i>Тема 4. Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой (сбытовой или розничной) торговой организации</i></p> <p>Изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговой организации: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию.</p> <p>Ознакомление с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, емкостью, технической оснащенностью, соблюдением правил размещения товаров, охраной склада, охраной труда, противопожарной безопасностью. Составление схемы планировки предприятия. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.</p> <p>Изучение технологического процесса работы склада, составление схемы технологического процесса. Принять участие в осуществлении технологических процессов на складе. Анализ состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря. Сделать вывод о соблюдении правил охраны</p>			
--	--	--	--

труда и техники безопасности.

Тема 5. Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и документального оформления приемки

Ознакомление с формами товароснабжения торгового предприятия.

Ознакомление с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием. Ознакомление с порядком приемки товаров от органов транспорта, его соблюдением, а также наличием претензий к органам транспорта от торговых организаций.

Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения).

Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков (в том числе от индивидуальных предпринимателей) и ее документальном оформлении. Установление соответствия фактически проводимых проверок требованиям инструкции по приемке и Гражданскому кодексу РФ.

Ознакомление с товарно-сопроводительными документами, правильностью их заполнения. Составление телефонограммы (телеграммы) поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары; заявки в организации, осуществляющие проведение товарных экспертиз (по возможности), двустороннего акта приемки товаров; акта отбора образцов; акта закупки товаров от частных лиц. Проанализировать правильность заполнения документов.

Участие в сдаче-приемке тары и оформлении на нее соответствующей документации.

Ознакомление с мероприятиями по обеспечению товарооборота и сделать вывод о них.

Тема 6. Приобретение опыта работы по размещению товаров на складе и подготовке их к продаже

Ознакомление с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией. Заполнение технических документов на товарную партию (паспорта, марки и др.) для внутрискладского учета.

Участие в размещении товаров на хранение. Проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров.

Ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед

<p>отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.). Участие в сортировке, комплектации и упаковывании товаров.</p> <p>Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету).</p> <p>Знакомство с организацией подготовки товаров к отпуску в розничное торговое предприятие.</p> <p>Тема 7. Изучение состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля</p> <p>Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов, Правил торговли, Федеральных законов «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании». Ознакомление с актами проверки и работой по выполнению предписаний инспекторов, соблюдением требований ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» (от 29.12.2008 № 296-ФЗ). Обратите внимание, какие требования нормативных документов проверялись и указаны в акте государственным инспектором: обязательные или на добровольной основе.</p> <p>Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохранности товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала. Ознакомление с порядком ведения журнала производственного контроля и записями в нем.</p> <p>Выявление лиц, уполномоченных на проведение производственного и внутрифирменного контроля, и документов, устанавливающих их полномочия.</p> <p>Ознакомление с нормативными документами, определяющими порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий. СП. 1.1.1058-01»).</p>			
<p>Курсовая работа по МДК 01.01</p> <p>Тематика курсовых работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка. 2. Организация коммерческой деятельности предприятия. 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности. 			

<p>4. Организация работы коммерческих служб.</p> <p>5. Защита прав потребителей.</p> <p>6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации).</p> <p>7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации).</p> <p>8. Организация складского хозяйства предприятий.</p> <p>9. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий.</p> <p>10. Выставочная деятельность.</p> <p>11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.</p> <p>12. Виды коммерческой деятельности.</p> <p>13. Организация хозяйственных связей.</p> <p>14. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.</p> <p>15. Биржевая торговля.</p> <p>16. Технологический цикл товародвижения.</p> <p>17. Инновационные методы коммерческой деятельности.</p> <p>18. Инфраструктура коммерческой деятельности.</p> <p>19. Управление коммерческими сделками.</p> <p>20. Арендная коммерческая деятельность.</p> <p>21. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).</p> <p>22. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.</p> <p>23. Управление товарными запасами.</p> <p>24. Предпринимательские риски и успех.</p> <p>25. Организация работы коммерческих служб.</p> <p>26. Коммерческая информация и ее защита</p>			
<p>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовой работе</p> <p>1. Выбор темы. Введение</p> <p>2. Сущность, роль, функции коммерческой деятельности и процессов</p> <p>3. Основные направления коммерческой деятельности в России</p> <p>4. Методика формирования экономических показателей</p> <p>5. Формы и методы повышения эффективности коммерческой деятельности</p> <p>6. Методика анализа доходов и расходов коммерческого предприятия</p> <p>7. Организационная характеристика базы исследования</p> <p>8. Анализ основных показателей деятельности организации</p> <p>9. Мероприятия, направленные на повышение эффективности коммерческой деятельности</p>	20		

10. Защита курсовой работы			
Промежуточная аттестация	12		
Всего	562		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Экономики отрасли и менеджмента», оснащенный(ые) в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные издания

1. Конституция Российской Федерации (основной закон)
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации
3. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
5. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (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. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. и допол. от 2005, 2007, 2008, 2009, 2010 гг.).
8. ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" № 52-ФЗ от 30.03.1999 (с измен. от 2001, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008 гг.)
9. ФЗ "О пожарной безопасности" № 69-ФЗ от 21.12.94 (с измен. от 1995, 1996, 1998, 2000-2010 гг.)
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 2009 г.).
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, 2007-2010 гг).
17. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник для ссузов. 5 изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2021
18. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ссузов.. - М.: ИТК «Дашков и К», 2020
19. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2020
20. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник - 2-е изд.,испр. - ("Профессиональное образование") - М.: Инфра-М, 2020
21. Сайткулов Н.Н. Техническое оснащение торговых организаций. Учебное пособие. - М.: Деловая литература, 2019
22. Торговля: Учебник, 3-е изд. - М.: ИТД «Дашков и К», 2019
23. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций, Москва, Академия, 2019

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p> <p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции</p> <p>Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение</p> <p>Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)</p>	<p>Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров, заключенных на практике и проконтролированных на выполнение. Тесты</p> <p>Оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач</p> <p>Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Тесты. Проверка отчетов по</p>

ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	практике Текущий контроль за выполнением практических заданий. Тесты. Оценка правильности решения ситуационных задач. Проверка отчета по практике
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль за работой при прохождении практики. Тесты. Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые при прохождении добровольной сертификации	Текущий контроль за работой при прохождении практики. Тесты. Проверка и защита отчета по практике
ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	Текущий контроль. Тесты. Оценка правильности выполнения заданий
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	Текущий контроль. Оценка выполнения практических заданий
ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Умения эксплуатации торгово-	Текущий контроль за

	технологического оборудования	работой студентов на оборудовании
ОК 02. 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
ОК 03. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	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
ОК 04. 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
ОК 06. 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
ОК 07. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельность выбора профессиональных задач	Оценка выполнения практических заданий
ОК 12. 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

Приложение 2. Программы профессиональных модулей

Приложение 2.2

к ОПОП по специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

СОГЛАСОВАНО

«Антарес ДВ»
« 03 » 07 2023 г.


УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
КГА ПОУ ГАСКК МЦК
В. А. Аристова
« 03 » 07 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Обязательный профессиональный блок

2023 год

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 02 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.2. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 03	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
ОК 04	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 05	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК 06	Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 07	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 02	организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
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.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	Н 2.1 01	оформления финансовых документов и отчетов;
	Н 2.1 02	проведения денежных расчетов;
	Н 2.1 03	расчета основных налогов
	Н 2.1. 04	анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
	Н 2.1 05	участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций
	Н 2.1 06	анализа маркетинговой среды организации;
Уметь	У 2.1 01	составлять финансовые документы и отчеты
	У 2.1 02	осуществлять денежные расчеты;
	У 2.1 03	пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения
	У 2.1 04	рассчитывать основные налоги
	У 2.1. 05	анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
	У 2.1. 06	применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа
	У 2.1 07	проводить маркетинговые исследования рынка;
	У2.1. 08	обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
	У2.1.09	оценивать конкурентоспособность товаров;
Знать	З 2.1 01	сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
	З 2.1 02	финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля
	З 2.1 03	основные положения налогового законодательства;

	3 2.1 04	методику расчетов основных видов налогов
	3 2.1 05	методологические основы финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности
	3 2.1 06	составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты
	3 2.1 07	методы изучения рынка, анализа окружающей среды
	3 2.1 08	конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности
	3 2.1. 09	этапы маркетинговых исследований, их результат

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 662

в том числе в форме практической подготовки 52

Из них на освоение МДК 264

в том числе самостоятельная работа **240**

практики, в том числе учебная **36**

производственная 72

Промежуточная аттестация __-__

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе					
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ОК 01- 04,ПК 2.4	Раздел 1. Финансы, налоги и налогообложение	114	-	78	-	-	34	2	X	X
ОК 04-07, ПК 2.1-2.3	Раздел 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	238	22	118	22	-	118	2	X	X
ОК 01-07, ОК 12 ПК 2.5-2.9	Раздел 3. Маркетинг	156	30	68	30	-	88		X	X
	Учебная практика	36	X						36	X
	Производственная практика	72	X					6	X	72
	Промежуточная аттестация	6	X							
	Всего:	622	52	264	52	-	240	10	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
Раздел 2. ПМ 02.ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		622/52	ОК 01-07, ОК 12, ПК 2.1 – 2.9	З 2.1 01-09 У 2.1 01 - 09 Н 2.1 01-06
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение		114	ОК 01- 04,ПК 2.4	З 2.1 01-04 У 2.1 01 - 04 Н 2.1 01-03
Введение	Цели, задачи и структура профессионального модуля. Последовательность освоения профессиональных компетенций. Требования к уровню знаний и умений. Краткая характеристика основных разделов модуля	2	ОК 01- 04,ПК 2.4	З 2.1 01-04 У 2.1 01 - 04 Н 2.1 01-03
Тема 1.1 Финансы и денежное обращение	Содержание Сущность, функции и роль финансов в экономике Назначение и функции финансов в процессе общественного производства. Деньги: происхождение, сущность виды. Функции и роль денег в условиях рыночных отношений. Сущность денежного обращения. Денежная система Российской Федерации. Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства. Скорость денежного обращения. Уравнение обмена И. Фишера. Сущность и функции финансов, их роль в экономике предприятия. Управление финансами, финансовая система РФ. Финансовая политика государства в современных условиях: бюджетная политика, налоговая политика, страховая политика, валютная политика, политика в сфере государственного долга. Бюджет и бюджетная система РФ: социально-экономическая сущность бюджета,	55	ОК 01- 04,ПК 2.4	З 2.1 01-04 У 2.1 01 - 04 Н 2.1 01-03

	федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, местный бюджет. Доходы и расходы бюджета, бюджетный процесс, контроль за исполнением бюджетов.			
Тема 1.2. Налоги и налогообложение	<p>Содержание</p> <p>Налоговое законодательство. Налоговый кодекс РФ. Нормативные документы Министерства финансов РФ. Налоги и их функции. Классификация налогов. Сущность налогов, роль налогов в формировании финансов государства. Основные и вспомогательные функции налогов. Налоги и их функции. Классификация налогов. Сущность налогов, роль налогов в формировании финансов государства. Основные и вспомогательные функции налогов. Организация налоговой службы. Федеральные, региональные и местные налоговые службы. Налоговый контроль, права и обязанности налогоплательщиков, налоговые преступления. Налоговые санкции за нарушение законодательства о налогах и сборах. Методика расчета налога на доходы физических лиц. Налоговые вычеты. Налоговая декларация. Методика расчета налога на прибыль. Методика расчета налога на добавленную стоимость. Методика расчета налога на имущество организаций. Методика расчета транспортного налога. Акцизы: подакцизные товары, налоговая база, налоговый период, налоговые ставки. Специальные налоговые режимы, Отчисления во внебюджетные фонды.</p>	57	ОК 01- 04,ПК 2.4	З 2.1 01-04 У 2.1 01 - 04 Н 2.1 01-03
МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		118/22	ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04
Введение в экономический анализ	Роль и место экономического анализа в хозяйственной деятельности коммерческой организации. Связь анализа с другими дисциплинами.	12	ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04
Тема 1.1. Методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	<p>Содержание</p> <p>Цели, задачи, методы, приемы и виды анализа финансово-хозяйственной деятельности. Предмет и объекты исследования в анализе. Классификация видов экономического анализа в зависимости от следующих признаков: функций управления, содержания процесса управления, характера объектов управления, субъектов, периодичности, содержания и полноты изучаемых процессов, методов, изучения объектов и др. Метод экономического анализа, характеристика его основных этапов. Резервы развития организации, их классификация и поиск в рамках экономического анализа. Приемы и способы экономического анализа на различных этапах исследования при первичной обработке информации и изучении состояния и</p>	26	ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04

	закономерностей развития исследуемых объектов. Сущность факторного анализа. Приемы и способы экономического анализа на различных этапах исследования при проведении факторного анализа и выявлении резервов роста эффективности деятельности организации.			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04
	Выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия) с использованием различных методов факторного анализа		ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04
Тема 1.2. Информационное обеспечение, организация аналитической работы	Содержание Информационное обеспечение анализа. Основные источники информации для проведения экономического анализа. Организация аналитической работы на предприятии. Методика аналитической работы. План и этапы аналитической работы: установление цели и объема экономического анализа, составление программы анализа, подбор и подготовка данных к анализу, проверка достоверности источников информации, приведение данных в сопоставимый вид. Группировка данных и составление графиков, диаграмм, аналитических таблиц. Обобщение и оформление результатов анализа, составление пояснительных записок, принятие решений. Контроль над выполнением предложений по результатам анализа	30	ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04
Тема 1.3. Анализ деятельности организаций (предприятий), финансовых результатов деятельности	Содержание Значение, задачи и информационное обеспечение анализа показателей деятельности предприятия. Анализ выполнения плана, динамики показателей реализации товаров, ритмичности и качества работы. Резервы увеличения показателей. Методика проведения анализа трудовых показателей: использование рабочего времени, уровня производительности труда и др. Факторный анализ влияния трудовых показателей на конечный результат деятельности организации. Методика и последовательность проведения анализа издержек. Анализ	36	ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04

	<p>факторов, влияющих на уровень издержек, выявление резервов экономии издержек. Методика и последовательность проведения анализа валового дохода. Факторный анализ валового дохода, резервы роста показателя. Значение и задачи анализа финансовых результатов. Методика расчета показателей прибыли. Анализ и оценка динамики, уровня и структуры прибыли организации. Факторный анализ прибыли. Анализ динамики рентабельности деятельности организации. Система показателей рентабельности и их взаимосвязь. Факторный анализ рентабельности деятельности предприятия. Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия. Финансовая отчетность как основной источник информации для оценки финансового состояния. Анализ бухгалтерского баланса организации: значение, задачи, расчет структуры актива и пассива баланса. Анализ имущественного состояния предприятия и источников формирования имущества организации. Резервы лучшего использования имущества организации. Анализ и оценка платежеспособности предприятия. Анализ и оценка финансовой устойчивости организации. Система коэффициентов финансовой устойчивости организации. Методика анализа финансовых коэффициентов. Анализ деловой активности организации. Резервы улучшения финансового состояния организации.</p>			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12	ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04
	<p>Выполнение анализа динамики основных показателей (изменений структуры ассортимента, качества работы и др.) Выполнение анализа издержек конкретной коммерческой организации. Выполнение анализа валового дохода. Выполнение анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Выполнить расчет показателей структуры имущества и источников формирования имущества организации. Выполнить расчет показателей ликвидности и платежеспособности. Выполнение расчетов показателей финансовой</p>		ОК 02-03, 05, ПК 2.9	З 2.1. 05, У 2.1. 05, У 2.1 06, Н2.1 04

	устойчивости организации и сравнение с оптимальным значением этих показателей. Выполнение расчетов показателей деловой активности организации.			
МДК 02.03 Маркетинг		38/30	ОК 03-06, ПК 2.5-2.8	Н 2.1.05, 2.1.06, У 2.1 07-09, З 2.1. 06-09
Тема 2.1.Теоретические основы маркетинга	Предмет, цели, задачи МДК. Предмет маркетинга и связь его с другими дисциплинами. Цели и задачи маркетинга. Маркетинговая терминология. История и основные этапы развития маркетинга. Социальные основы маркетинга – удовлетворение людских потребностей. Маркетинг – концепция современной рыночной экономики. Необходимость возникновения и совершенствования маркетинга в современных условиях. Маркетинг как одна из концепций, её сущность. Понятие социально-этического и мимотического маркетинга. Виды спроса, их краткая характеристика. Маркетинговые мероприятия при разных видах спроса. Типы маркетинга в зависимости от вида спроса: конверсионный, стимулирующий, развивающий, ремаркетинг, синхромаркетинг, поддерживающий, противодействующий. Контроль и регулирование спроса в коммерческих организациях. Объекты маркетинга: нужда, потребность, спрос. Классификация потребностей. Модель покупательского поведения, характеристика факторов, формирующих покупательское поведение. Субъекты маркетинга: юридические и физические лица, осуществляющие маркетинговую деятельность. Конъюнктура товарного рынка. Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка. Службы и отделы маркетинга в организациях, специализированные маркетинговые организации. Нормативные документы, регламентирующие деятельность этих служб. Международные и национальные организации по маркетингу. Окружающая среда маркетинга: понятие, виды. Факторы, формирующие окружающую среду. Микросреда и контролируемые факторы. Сущность макросреды, неконтролируемые	16	ОК 03-06, ПК 2.5-2.8	Н 2.1.05, 2.1.06, У 2.1 07-09, З 2.1. 06-09

	факторы. Характеристика компонентов макросреды.			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	ОК 03-06, ПК 2.5-2.8	Н 2.1.05, 2.1.06, У 2.1 07-09, 3 2.1. 06-09
	Установление основных видов потребностей покупателей, товаров и услуг их удовлетворяющих. Решение проблемных ситуаций. Методы воздействия на уровень спроса на конкретном примере. Моделирование покупательского поведения клиентов. Решение ситуационных задач по анализу микросреды конкретного предприятия. Анализ окружающей среды предприятия сферы услуг на конкретном примере. Практическое применение принципов маркетинга. Использование методов маркетинга в практической деятельности фирмы.		ОК 03-06, ПК 2.5-2.8	Н 2.1.05, 2.1.06, У 2.1 07-09, 3 2.1. 06-09
Тема 2.2 Маркетинговая деятельность фирмы	Содержание Маркетинговая информация и маркетинговые исследования. Маркетинговая информация: назначение, источники (внутренние и внешние), принципы их отбора. Классификация маркетинговой информации. Маркетинговые исследования: понятие, цели и задачи, объекты. Особенности маркетинговых исследований. Виды исследований, особенности. Схема исследований. Коррекция и оптимизация результатов. Анализ маркетинговых возможностей фирмы. Использование формализованных приемов. Обзор основных приемов выбора маркетинговой возможности фирмы. Сегментирование рынка. Оценка и выбор целевых рынков. Маркетинговые стратегии для сегментов рынков. Позиционирование товара на рынке - выбор и реализация стратегии. Анализ конкурентной среды и создание конкурентных принципов. Основные понятия: конкуренция, конкурентная среда, конкурентоспособность организации и товаров. Анализ слабых и сильных сторон конкурентов. Создание собственных конкурентных преимуществ. Выбор политики конкурентных ходов. Товарная политика фирмы. Сущность понятия товар. Классификация товаров. Принятие решения относительно товарного ассортимента, использования товарных марок, упаковки, маркировки и жизненного цикла товара (ЖЦТ). Ценовая политика. Основные понятия: цена, ценовая политика и стратегия ценообразования. Назначение цен в маркетинге. Классификация цен по месту их установления, степени	22	ОК 03-06, ПК 2.5-2.8	Н 2.1.05, 2.1.06, У 2.1 07-09, 3 2.1. 06-09

	<p>развития конкурентной среды. Факторы, влияющие на формирование цен. Сбытовая политика. Основные понятия: сбыт, распределение, реализация товаров, сбытовая политика - их цели и задачи. Средства сбыта: каналы распространения, распределения, их виды, уровни. Критерии выбора каналов сбыта. Торговые посредники, факторы, влияющие на выбор посредников. Методы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОСТИС). Характеристика компонентов ФОСТИС. Анализ и оценка эффективности сбытовой политики. Стратегия и планирование маркетинга. Этапы стратегического планирования. Характеристика различных стратегий роста фирмы. Основные пути развития компании в соответствии с анализом ситуации на рынке. Годовой план маркетинга, содержание его разделов. Маркетинговые коммуникации. Основные решения при создании маркетинговых коммуникаций. Рекламная стратегия. Выбор средств распространения рекламы. Оценка эффективности рекламы. Бюджет рекламы. Организация рекламной компании. Разработка плана по формированию положительного общественного мнения о компании. Система контроля в маркетинге: общий обзор. Характеристика видов маркетингового контроля.</p>			
	<p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p>	<p>20</p>	<p>ОК 03-06, ПК 2.5-2.8</p>	<p>Н 2.1.05, 2.1.06, У 2.1 07-09, З 2.1. 06-09</p>
	<p>Анализ маркетинговой информации. Решение ситуационных задач. Составление опросного листа. Проведение опроса и обработка его результатов. Анализ целевого рынка. Решение ситуационных задач. Сегментирование рынка определенного товара на основе географического и демографического принципа. Сегментирование на основе психологического и поведенческого принципа. Осуществление оценки сильных и слабых сторон конкурентов - на примере конкретной компании. Позиционирование товара на рынке. Формирование конкурентной стратегии - на примере конкретной ситуации в коммерческой фирме. Решение ситуационных задач по ЖЦТ разных групп (категорий). Проведение анализа ценовой политики организации. Решение ситуационных задач по формированию ценовой политики компании. Построение каналов сбыта для конкретной коммерческой компании. Выбор средства стимулирования сбыта – для конкретного</p>		<p>ОК 03-06, ПК 2.5-2.8</p>	<p>Н 2.1.05, 2.1.06, У 2.1 07-09, З 2.1. 06-09</p>

	товара или услуги. Организация рекламной компании: выбор средств, составление рекламных текстов, оценка эффективности.			
<p>Примерная тематика самостоятельной работы при изучении раздела ПМ 02. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p>МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Работа с конспектами лекций. 2. Работа с нормативными документами, учебной и специальной литературой. 3. Выполнение индивидуальных заданий по оформлению документов, расчету налогов. 4. Подготовка сообщений. 5. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. 6. Выполнение расчётной работы. Использование методов экономического факторного анализа на практике: метод цепных подстановок. 7. Изучение основных форм финансовой отчетности (отчета о финансовых результатах, бухгалтерского баланса предприятия и др.). 8. Самостоятельное изучение: Процедуры и экономические последствия несостоятельности хозяйствующего субъекта. Диагностика банкротства. <p>МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности</p> <p>Комплексно-экономический анализ эффективности обычных видов деятельности</p> <p>Расчет влияния факторов на изменение выпуска продукции, связанных с использованием основных средств; связанных с использованием материальных ресурсов; связанных с использованием трудовых ресурсов и выявление резервов увеличения выпуска продукции.</p> <p>Творческие работы на тему:</p> <p>Анализ качества произведенной продукции.</p> <p>Анализ ритмичности работы предприятия.</p> <p>Анализ обеспеченности производственным оборудованием.</p> <p>Анализ использования производственной мощности.</p> <p>Анализ производительности труда</p> <p>Анализ использования рабочего времени</p> <p>Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами</p> <p>Анализ поведения затрат в условиях рыночной экономики</p> <p>МДК 02.03 Маркетинг</p> <p>1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической</p>		34	118	

<p>литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>2.Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>3.Рефераты: «Проблемы текущего столетия. Необходимость повышения уровня моральной и социальной ответственности»; «Маркетинговые стратегии рынков»; «Выбор конкурентов, которых следует атаковать и которых следует избегать»; «Установление цен по географическому признаку на примере России»; «Международное рекламное законодательство». «Информация к размышлению: Nike (ответить на предложенный перечень вопросов);</p> <p>4. «Составить резюме к теме и перечень основных понятий»; «Составить резюме к статье «Иногда мнения эксперта бывают курьезными». «Составить анкету для проведения маркетингового исследования на любой выбранный студентом товар, услугу, вид деятельности»; «Анализ статьи: IBM – реструктуризация службы сбыта. Сделать вывод».</p>	88		
<p>Учебная практика раздела 2 ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p>Виды работ</p> <p>Ознакомление с целями и задачами практики инструктаж по технике безопасности и противопожарной безопасности, организационные вопросы. История развития, организационно-правовая форма, организационная структура, цели и задачи коммерческой деятельности предприятия. Выбор порядка и методики анализа основных экономических показателей предприятия, источников информации, используемой в анализе. Составить сравнительный анализ объемов производства (закупки) и реализации продукции, используя метод абсолютных и относительных разниц.</p>	36		
<p>Производственная практика раздела 2 ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p>Виды работ</p> <p>Ознакомление с целями и задачами практики,инструктаж по технике безопасности и противопожарной безопасности, организационные вопросы.- оформление финансовых документов и отчетности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведение денежных расчетов; - выполнение расчета основных налогов; - выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - выявление потребностей (спроса) на товары; - реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; 	72		

<p>- анализ маркетинговой среды организации</p> <p>Произвести необходимые расчеты и составить расчетные ведомости по страховым взносам во внебюджетные фонды. Исчислить налоговую базу по НДС/Л. Исчислить налог НДС/Л. Заполнить налоговую карточку сотрудника по НДС/Л. Исчислить налоговую базу по налогу на прибыль. Исчислить налог на прибыль предприятий. Заполнить налоговую декларацию по налогу на прибыль. Исчислить налоговую базу по налогу на имущество предприятия. Исчислить налог на имущество предприятия. Заполнить налоговую декларацию по налогу на имущество предприятия. Произвести оценку состояния и структуры основных средств. Анализ эффективности использования основных средств и/или материальных ресурсов с помощью факторного метода. асчитать порог рентабельности производства (продаж), найти точку безубыточности на примере одного из товаров. Оценка финансового состояния предприятия на основе чтения и анализа бухгалтерской отчетности. Участие в рекламной деятельности компании, ее характеристика и анализ. Провести маркетинговое исследование, объектом которого является потребительский спрос на товары фирмы, цена, жизненный цикл товара.</p>			
Промежуточная аттестация	10		
Всего	622		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Экономики отрасли и менеджмента», оснащенный(ые) в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные издания

24. 1 Конституция Российской Федерации (основной закон)
25. Трудовой Кодекс Российской Федерации
26. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2
27. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
28. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).
29. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
30. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. и допол. от 2005, 2007, 2008, 2009, 2010 гг.).
31. ФЗ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" № 52-ФЗ от 30.03.1999 (с измен. от 2001, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008 гг.)
32. ФЗ "О пожарной безопасности" № 69-ФЗ от 21.12.94 (с измен. от 1995, 1996, 1998, 2000-2010 гг.)
33. 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.)
34. «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 2009 г.).
35. «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315 (с измен. от 22, 23 июля 2008 г.).
36. «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.)

37. «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)

38. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.

39. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г, ФЗ- №184 (с изм. от 2005, 2007-2010 гг).

40. Голубева Т. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник для СПО - М.: Академия, 2018.

41. Скворцов О.В. Налоги и налогообложение: практикум. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2020.

42. Котлер Ф. Основы маркетинга. Учебник для ВУЗов – М.: Прогресс, 2020.

43. Басовский Л. Е. Маркетинг. Учебное пособие для СПО – М.: Инфра-М, 2019.

44. Одинцов В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник для СПО - М.: Академия, 2018.

45. Перекрестова Л. В., Романенко Н. В., Сазонов С.П. Финансы и кредит. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2020.

46. Перекрестова Л. В., Романенко Н. В., Сазонов С.П. Финансы и кредит: практикум. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2020.

47. Скворцов О. В. Налоги и налогообложение. Учебное пособие для СПО - М.: Академия, 2020.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; – соблюдение последовательности действий при проведении учета товаров; – соответствие оформления документации по учету товаров установленным требованиям (стандартам); – соблюдение последовательности действий при проведении инвентаризации; – соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю

	(стандартам)	
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	<ul style="list-style-type: none"> – соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов установленным требованиям (стандартам); – правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; – организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленными требованиями (стандартами); – грамотность и скорость составления и оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях; – правильность расчета микроэкономических показателей; – полнота анализа микроэкономических показателей; – полнота анализа рынков ресурсов 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены,	<ul style="list-style-type: none"> – правильность расчета основных экономических показателей коммерческой организации; – правильность расчета цены 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях

заработную плату	продукции; – правильность расчета заработной платы сотрудников и ФОТ предприятия	(при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	– правильность определения потребности; – правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя; – аргументированность формирования спроса; – аргументированность выбора методов стимулирования сбыта	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	– логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; – правильность применения маркетинговых коммуникаций	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка,	– правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; – обоснованности принятия маркетинговых решений	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях

разработке и реализации маркетинговых решений		(при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики; – правильность оценки конкурентоспособности товаров; – правильность оценки конкурентных преимуществ организации 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
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	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность выбора методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; – соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями; – правильность составления финансовой документации и отчетности в соответствии требованиями (стандартами) 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета по МДК, экзамена (квалификационного) по модулю
ОК 02. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения	Практический опыт и умения организовывать деятельность по выполнению профессиональных задач	Оценка эффективности и качества выполняемой самостоятельной работы

профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.		
ОК 03. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	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
ОК 04. 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
ОК 06. 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
ОК 07. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельность выбора профессиональных задач	Оценка выполнения практических заданий
ОК 12. 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

Приложение 2.3

к ОПОП по специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ 03 УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ»

Обязательный профессиональный блок

2023 год

СОДЕРЖАНИЕ

5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
7. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	43
8. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	44

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 03 «УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И
ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ»**

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.3. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 03	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
ОК 04	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 05	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК 06	Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 07	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 03	управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
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 и 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 сохраняемость, 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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	Н 3.1 01	определения показателей ассортимента;
	Н 3.1 02	распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
	Н 3.1 03	оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями
	Н 3.1. 04	установления градаций качества;
	Н 3.1 05	расшифровки маркировки;
	Н 3.1 06	контроля режима и сроков хранения товаров
	Н 3.1. 07	соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения
Уметь	У 3.1 01	применять методы товароведения;
	У 3.1 02	формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
	У 3.1 03	оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
	У 3.1 04	рассчитывать товарные потери и списывать их;
	У 3.1. 05	идентифицировать товары;
	У 3.1. 06	соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним
Знать	З 3.1 01	теоретические основы товароведения
	З 3.1 02	основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них
	З 3.1 03	виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания
	З 3.1 04	классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров

		однородных групп, оценку их качества, маркировку
	3 1.1 05	условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов **424**

в том числе в форме практической подготовки **56**

Из них на освоение МДК **310**

в том числе самостоятельная работа **96**

практики, в том числе учебная **36**

производственная **72**

Промежуточная аттестация **_18**

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Обучение по МДК					Практики	
				Всего	В том числе					
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа консультаций	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 3.1- 3.4; ПК 3.8	Раздел 1. Теоретические основы товароведения	168	30	106	30	-	54		X	X
ПК 3.2-3.6, ПК 3.8	Раздел 2. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	142	26	96	26	20	42		X	X
	Учебная практика	36	X						36	X
	Производственная практика	72	X						X	72
	Промежуточная аттестация	6	X			12				6
	Всего:	424	56	202	56	20	96	12	36	78

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
Раздел ПМ 03. УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ		424/56	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 У 3.1.01-3.1.03</i>
МДК 03.01. Теоретические основы товароведения		106/30	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 У 3.1.01-3.1.03</i>
Тема 1.1. Введение в товароведение	Содержание Основные понятия: продукция, товар, товароведение. Предмет, цели и задачи товароведения. Принципы товароведения. Межпредметные связи с другими дисциплинами. Основные разделы товароведения, из назначение	16	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 У 3.1.01-3.1.03</i>
Тема 1.2 Химический состав продтоваров	Содержание Неорганические вещества ,входящие в состав продтоваров Органические вещества, входящие в состав продтоваров	14	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 У 3.1.01-3.1.03</i>
Тема 1.3. Классификация товаров	Содержание Виды классификаций Признаки классификаций	12	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 У 3.1.01-3.1.03</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 У 3.1.01-3.1.03</i>
Изучение таблицы № 1 «Минеральные вещества» Изучение таблицы № 2 «Витамины» Составление схемы «Классификация продтоваров»				

Составление схемы «Классификация непродовольственных товаров»				
Тема 1.4. Качество товаров	Содержание Определение качества товара. Показатели качества	14	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
	Определение уровня качества.. Дефекты продукции		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
	«Определение оценки качества товаров» «Методы оценки качества. дефекты продукции»		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
Тема 1.5. Стандартизация и сертификация товаров	Содержание Стандартизация товаров. Виды и категории стандартов Сертификация товаров. Виды и содержание сертификатов	14	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
	Изучение и работа с ГОСТами Изучение и работа с сертификатами		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
Тема 1.6. Маркировка и кодирование товаров	Содержание Маркировка товаров Сущность штрихкодовой технологии	14	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1.01-3.1.05 3 3.1.01-3.1.03 Y 3.1.01-3.1.03</i>
	Изучение и расшифровка маркировки продуктов Изучение и распознавание подлинности штрих-кода			
МДК 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров		96/26 +20 к.р.	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>

Тема 1.1. Основы хранения продовольственных товаров	Содержание Факторы, влияющие на хранение продтоваров. Способы консервирования продуктов. Способы консервирования продуктов	8	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.2. Зерномучные товары	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Продажа зерномучных товаров. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения.	13	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение видов и ассортимента зерномучных товаров. Оценка качества зерномучных товаров по органолептическим показателям. Размещение и выкладка зерномучных товаров.			
Тема 1.3. Молочные товары	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения .Продажа молочных товаров	13	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение видов и ассортимента молочных товаров. Оценка качества молока и сливок по органолептическим показателям. Расшифровка маркировки на банках молочных консервов. Правила продажи			
Тема 1.4. Пищевые жиры	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения. Продажа пищевых жиров. Отличие фальсифицированных товаров от товаров заменителей, взаимосвязь с ценам	4	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05</i>

			12, ПК 3.1 – 3.8	У 3.1.03-3.1.06
	Распознавание ассортимента жиров по образцам. Оценка качества пищевых жиров по внешнему виду			
Тема 1.5. Яйца и яичные товары	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка, Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения. Продажа яиц и яичных товаров.	6	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
Тема 1.6. Крахмал, крахмалопродукты, сахар, мед и кондитерских изделия	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения. Продажа крахмала, крахмалопродуктов, сахара, меда и кондитерских изделий. Отличие фальсифицированных товаров от товаров заменителей, взаимосвязь с ценами.	8	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	Распознавание видов меда по образцам. Распознавание видов сахара по образцам. Распознавание видов крахмала и крахмалопродуктов по образцам. Распознавание видов кондитерских изделий по образцам. Оценка качества кондитерских изделий по натуральным образцам. Оценка качества карамельных изделий по натуральным образцам		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
Тема 1.7. Вкусовые товары	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Товарные потери; виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения. Продажа вкусовых товаров. Отличие фальсифицированных товаров от товаров заменителей, взаимосвязь с ценами	3	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	5	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06

	Распознавание ассортимента чая ,кофе и напитков по образцам.Распознавание ассортимента пряностей и приправ по образцам.Распознавание ассортимента алкогольных и безалкогольных напитков по образцам. Определение качества вкусовых товаров, Размещение и выкладка.			
Тема 1.8. Плодоовощные товары	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения.	5	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение классификации и ассортимента плодовоовощных товаров. Оценка качества плодовоовощных товаров. Размещение и выкладка плодовоовощных товаров, Правила продажи.			
Тема 1.9. Мясо и мясные продукты	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения. Продажа мяса и мясных продуктов. Отличие фальсифицированных товаров от товаров заменителей, взаимосвязь с ценами	4	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение морфологического состава мяса и сортового разруба туш. Определение видов и оценка качества мясных товаров. Правила продажи мясных товаров. Расшифровка на банках мясных консервов		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.10 Рыба и рыбные продукты	Содержание Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества Условия и сроки хранения и годности; маркировка и упаковка. Размещение и выкладка. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения. Продажа рыбы и рыбных продуктов. Отличие фальсифицированных товаров от товаров заменителей, взаимосвязь с ценами	5	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05</i>

			12, ПК 3.1 – 3.8	<i>У 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение пищевой ценности, химического состава и строения рыбы. Распознавание видов и оценка качества рыбных товаров. Расшифровка маркировки рыбных консервов. Правила продажи		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.11. Текстильные товары	Содержание Понятие о производстве, классификация, ассортимент, требования к качеству, правила маркировки упаковки, хранения. Текстильные волокна. Пряжа и нити. Ткани. Нетканые материалы. Искусственные меха. Продажа текстильных товаров	3	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	Определение структуры и свойств тканей. Оценка качества тканей по органолептическим показателям на соответствие требованиям стандарта. Распознавание ткацких переплетений по образцам		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.12 Швейные товары	Содержание Классификация, ассортимент, потребительские свойства, требования к качеству, правила маркировки упаковки, хранения. Материалы швейного производства. Шкала типоразмеров. Правила продажи	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.13 Трикотажные товары	Содержание Классификация, ассортимент, потребительские свойства, требования к качеству, правила маркировки упаковки, хранения трикотажных товаров. Правила продажи трикотажных товаров	6	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение классификации и ассортимента трикотажных товаров. Определение качества, упаковки и маркировки трикотажных товаров		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.14 Продажа меховых товаров	Содержание Изучение ассортимента меховых и овчинно-шубных изделий. Изучение качества меховых товаров. Упаковка, маркировка и хранение меховых товаров.	3	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.15. Обувные товары	Содержание Классификация, ассортимент, потребительские свойства, требования к качеству, правила маркировки упаковки, хранения. Кожевенные	3	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06</i>

	материалы и способы креплений. Потребительские свойства обувных товаров. Правила продажи обувных товаров.			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение классификации и ассортимента обуви. Определение качества обуви. Изучение правил продажи обуви.		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.16 Посудо-хозяйственные товары	Содержание Стеклянные бытовые товары. Керамические изделия. Металлохозяйственные товары. Товары из пластических масс.	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	1	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
	Изучение ассортимента посудохозяйственных товаров. Определение качества. Изучение правил продажи.		ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.17 Товары бытовой химии	Содержание Изучение ассортимента товаров бытовой химии. Изучение качества, упаковки и маркировки товаров бытовой химии.	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.18 Сторительные товары	Содержание Изучение ассортимента строительных товаров. Основные производства и свойства строительных товаров.	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.19. Мебельные товары	Содержание Изучение ассортимента мебельных товаров. Основные производства и свойства мебельных товаров.	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.20 Галантерейные товары	Содержание Определение торгового наименования и сортности галантерейных товаров. Изучение ассортимента галантерейных товаров. Размещение и выкладка галантерейных товаров	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.21 Ювелирные изделия и часы	Содержание Классификация и ассортимент, виды, свойства требования к качеству, правила упаковки, маркировки, хранения. Потребительские свойства ювелирных товаров и часов. Размещение и выкладка ювелирных товаров и часов. Правила продажи ювелирных товаров и часов.	3	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	<i>H 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 Y 3.1.03-3.1.06</i>
Тема 1.22. Парфюмерно-	Содержание	2	ОК 01-07, ОК	<i>H 3.1. 02-3.1.07</i>

косметические товары	Классификация и ассортимент, виды , свойства требования к качеству, правила упаковки, маркировки, хранения. Потребительские свойства парфюмерно- косметических товаров.Правила продажи парфюмерно-косметических товаров.		12, ПК 3.1 – 3.8	3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	1	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	Изучение ассортимента парфюмерных жидкостей и косметических средств. Определение качества, маркировки и упаковки			
Тема 1.23 Культтовары	Содержание Классификация и ассортимент, виды , свойства требования к качеству, правила упаковки, маркировки, хранения. Потребительские свойства культтоваров Школьно-письменные и канцелярские товары. Игрушки. Спортивные товары. Фотокино товары. Радиоэлектронные товары. Правила продажи культтоваров	3	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
Тема 1.24. Спортивные, охотничьи и рыболовные товары	Содержание Классификация и ассортимент, виды , свойства требования к качеству, правила упаковки, маркировки, хранения. Потребительские свойства спортивных, охотничьих и рыболовных товаров. Правила продажи спортивных, охотничьих и рыболовных товаров. Размещение и выкладка спортивных, охотничьих и рыболовных товаров	2	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	1	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	Определение видов спортивных товаров. Изучение ассортимента охотничьих и рыболовных товаров. Правила продажи.			
Тема 1.25 Электробытовые товары	Содержание Классификация и ассортимент, виды , свойства требования к качеству, правила упаковки, маркировки, хранения. Потребительские свойства электробытовых товаров Установочные изделия, провода и шнуры. Бытовые светильники и электронагревательные приборы Холодильники . Стиральные машины . Правила продажи электробытовых товаров	3	ОК 01-07, ОК 12, ПК 3.1 – 3.8	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05 У 3.1.03-3.1.06
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	1	ОК 01-07, ОК	Н 3.1. 02-3.1.07 3 3.1. 02-3.1.05

			12, ПК 3.1 – 3.8	У 3.1.03-3.1.06
	Изучение ассортимента электро бытовых товаров. Определение видов и оценка качества электробытовых товаров			
<p>Примерная тематика самостоятельной работы при изучении раздела ПМ 03 «УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ»</p> <p>МДК 03.01 Теоретические основы товароведения История развития товароведения как науки. Современные задачи товароведения. Товароведение в условиях современного рынка. Роль товароведения в международном товарообмене. Сравнительный анализ методов классификации товаров.. Значение классификации в торгово-оперативной деятельности. Значение классификации для международной торговли. Основные классификационные признаки непродовольственных товаров Значение классификации в торгово-оперативной деятельности.</p> <p>МДК 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров 1. Изучить потребительские свойства зерномучных товаров. 2. Изучить ассортимент зерномучных товаров. 3. Изучить дефекты зерномучных товаров. 4. Изучить условия и сроки хранения зерномучных товаров. . Изучить потребительские свойства молока и сливок, кисломолочных продуктов, молочных продуктов детского питания. 2. Изучить ассортимент молока и сливок, кисломолочных продуктов, молочных продуктов детского питания. 3. Изучить дефекты молока и сливок, кисломолочных продуктов, молочных продуктов детского питания. 4. Изучить условия и сроки хранения молока и сливок, кисломолочных продуктов, молочных продуктов детского питания. Изучить виды стёкол. 3. Изучить классификацию стеклянных бытовых товаров.</p>		<p>54</p> <p>42</p>		

<p>4. Составить реферат на тему: Стекло и изделия из стекла. Изучить строительные материалы из древесины.</p> <p>2. Изучить кровельные материалы.</p> <p>3. Изучить материалы для полов.</p> <p>4. Составить реферат на темы: материалы для кровли крыш, материалы для отделки полов.</p> <p>Изучить ассортимент осветительных приборов.</p> <p>3. Изучить ассортимент электронагревательных приборов.</p> <p>4. Изучить ассортимент электробытовых машин.</p>			
<p>Учебная практика ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</p> <p>Виды работ</p> <p><i>. Тема 1. Ознакомление с торговой организацией</i></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина.</p> <p>Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.</p> <p><i>Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка</i></p> <p>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).</p> <p>Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли.</p> <p>Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и</p>	36		

<p>безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.</p> <p>Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.</p> <p>Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация</p> <p>4.1. Продовольственный магазин</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>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.), разупаковывание 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. 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.</p> <p>Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).</p> <p>Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p>			
---	--	--	--

<p>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.</p> <p>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.</p> <p>4.2. Непродовольственный магазин</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: разупаковывание, 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 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.</p> <p>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.</p> <p>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).</p> <p>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</p>			
--	--	--	--

<p>товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.</p> <p>Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале.</p> <p>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.</p>			
<p>Производственная практика ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров Виды работ</p> <p>1. Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия.</p> <p>Проанализировать организационную структуру торговой организации.</p> <p>2. Составить схему размещения ассортимента товаров однородных групп. Распознать укрупненный, видовой и марочный ассортимент однородных групп товаров. Выявить ассортимент товаров, пользующихся устойчивым и повышенным спросом. Установить ассортимент новых товаров и характер спроса на них. Описать ассортиментную политику предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента. Сформулировать выводы в отчете.</p> <p>3. Описать условия приемки товаров, наличие помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. Принять участие в приемке товара по количеству и качеству. Описать последовательность действий в отчете.</p> <p>4. Осуществить проверку условий хранения товаров, соблюдения санитарно-эпидемиологических требований, рассмотреть их соответствие установленным требованиям. Сформулировать выводы в отчете.</p> <p>5. Ознакомиться с товаросопроводительными документами. Проверить наличие накладных и других товаросопроводительных документов и правильность их оформления. Сформулировать выводы. Расшифровать маркировку на товарах и проконсультировать покупателей. Выявить в магазине наличие собственной торговой марки. Описать составляющие элементы</p>	72		
<p>Курсовая работа по МДК 03.02 Тематика курсовых работ</p>			

<p>1. Анализ ассортимента и оценка качества строительных товаров.</p> <p>2. Анализ ассортимента и оценка качества тканей.</p> <p>3. Анализ ассортимента и оценка качества ювелирных изделий.</p> <p>4. Анализ ассортимента и оценка качества косметических товаров.</p> <p>5. Анализ ассортимента и оценка качества трикотажных изделий.</p> <p>6. Анализ ассортимента и оценка качества художественных изделий и сувениров.</p> <p>7. Анализ ассортимента и оценка качества керамических товаров.</p> <p>8. Анализ ассортимента и оценка качества пушно-меховых и овчинно-шубных изделий.</p> <p>9. Анализ ассортимента и оценка качества синтетических моющих средств.</p> <p>10. Анализ ассортимента и оценка качества школьно-письменных и канцелярских товаров.</p> <p>11. Анализ ассортимента и оценка качества мебельных товаров.</p> <p>12. Анализ ассортимента и оценка качества изделий из пластмассы.</p> <p>13. Анализ ассортимента и оценка качества стеклянных товаров.</p> <p>14. Анализ ассортимента и оценка качества спортивных товаров.</p> <p>15. Анализ ассортимента и оценка качества телевизоров.</p> <p>16. Анализ ассортимента и оценка качества бытовых часов.</p> <p>17. Анализ ассортимента и оценка качества фототоваров.</p> <p>18. Анализ ассортимента и оценка качества бытовых светильников.</p> <p>19. Анализ ассортимента и оценка качества кожаной обуви.</p>			
---	--	--	--

20. Анализ ассортимента и оценка качества парфюмерных товаров. 21. Анализ ассортимента и оценка качества галантерейных товаров. 22. Анализ ассортимента и оценка качества игрушек. 23. Анализ ассортимента и оценка качества сыров. 24. Анализ ассортимента и оценка качества мясных полуфабрикатов. 25. Анализ ассортимента и оценка качества муки. 26. Анализ ассортимента и оценка качества крупы. 27. Анализ ассортимента и оценка качества молока и сливок. 28. Анализ ассортимента и оценка качества яиц и продуктов их переработки. 29. Анализ ассортимента и оценка качества свежих овощей. 30. Анализ ассортимента и оценка качества живой и охлажденной рыбы. 31. Анализ ассортимента и оценка качества копченых рыбных товаров. 32. Анализ ассортимента и оценка качества мясных консервов.			
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовой работе 1. Выбор темы. Введение 2. Сущность, роль, функции коммерческой деятельности и процессов 3. Основные направления коммерческой деятельности в России 4. Методика формирования экономических показателей 5. Формы и методы повышения эффективности коммерческой деятельности 6. Методика анализа доходов и расходов коммерческого предприятия 7. Организационная характеристика базы исследования 8. Анализ основных показателей деятельности организации 9. Мероприятия, направленные на повышение эффективности коммерческой деятельности 10. Защита курсовой работы	20		
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовой работой Оформление курсовой работы			
Промежуточная аттестация	6+12		
Всего	424		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Экономики отрасли и менеджмента», оснащенный(ые) в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные издания

1. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы: Учебник для бакалавров/ Е.Ю. Райкова.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019– 412с.
2. Райкова, Е.Ю. Теория товароведения: учеб. пособие для студ. сред. проф. образования: учеб. пособие для преподавателей нач. проф. образования / Е.Ю. Райкова, Ю.В. Додонкин. – 3-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2020. – 240 с.
3. Калачев С.Л. Товароведение, экспертиза товаров и стандартизация: краткий курс лекций/ С.Л. Калачев, И.М. Лифиц. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 175с.
4. Куликова Н.Р. Основы товароведения.- М.: Альфа- М:ИНФРА-М, 2021.336с.

Дополнительные источники:

1. ФЗ «О защите прав потребителей», Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 23.11.2009) "О защите прав потребителей" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010)
2. ГОСТ 15467-79 Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения.
3. ГОСТ Р 50646-94. «Услуги населению. Термины и определения».
4. ГОСТ Р 51303-2009 «Торговля. Термины и определения».
5. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги торговли. Общие требования».
6. ГОСТ Р 51305-2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу».
7. ГОСТ Р «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества и безопасности».
8. ГОСТ 16504-81 Испытания и контроль качества продукции. Основные термины и определения.
9. ОСТ 28-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг.
10. Николаева М.А. «Теоретические основы товароведения» М.: «Норма», 2019. – 448с.

11. Колачев С.Л. «Товароведение и экспертиза товаров», М.: «Юнити», 2020
12. Казанцева Н.С. «Товароведение продовольственных товаров»: учебник / Н.С. Казанцева. - М.: Издательско- торговая корпорация "Дашков и К*", 2021.
13. Петрище Ф.А. Теоретические основы товароведения и экспертизы непродовольственных товаров. Учебник М.: Дашков и К, 2019. – 510с.

Интернет- ресурсы:

1. www.znaytovar.ru
2. www.konfop.ru
3. www.ziebel.ru
4. www.tks.ru

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p> <p>ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению и списанию.</p> <p>ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p> <p>ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность,</p>	<p>Показатели ассортимента: широта, полнота, глубина, устойчивость, рациональность</p> <p>Показатели естественной убыли, предреализационных товарных потерь (решение ситуационных задач)</p> <p>Реквизиты маркировки конкретных товаров. Показатели достаточности информации на маркировке в соответствии с ГОСТ Р</p> <p>Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать</p>	

<p>оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p> <p>ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов</p> <p>ПК 3.6 Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями</p> <p>ПК 3.7 Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p> <p>ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.</p>	<p>дефекты, определять градации качества</p> <p>Показатели климатического и санитарно-гигиенического режима хранения и транспортирования. Сроки хранения и транспортирования. Реквизиты товаросопроводительных документов</p> <p>Санитарно-эпидемиологические (гигиенические) показатели качества и безопасности товаров, упаковки и процессов</p> <p>Показатели измерения количества товаров (массы, объема, длины, диаметра, температуры, относительной плотности и др.) в системных и внесистемных единицах</p> <p>Реквизиты сертификатов соответствия или деклараций соответствия. Показатели качества товаров: действительные и регламентированные (установление их соответствия)</p>	
<p>ОК 02. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Практический опыт и умения организовывать деятельность по выполнению профессиональных задач</p>	

ОК 03. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	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
ОК 04. 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
ОК 06. 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
ОК 07. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельность выбора профессиональных задач	Оценка выполнения практических заданий
ОК 12. 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

Приложение 2. Программы профессиональных модулей

Приложение 2.4

к ОПОП по специальности

38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ 04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»

Обязательный профессиональный блок

2023 год

СОДЕРЖАНИЕ

9. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
10. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
11. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	43
12. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	44

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.4. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 04	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение

	материальных потоков.
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

1.1.5. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	Н 4.1.01	установления коммерческих связей
	Н 4.1.02	приемки товаров по количеству и качеству
	Н 4.2.01	составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов
	Н 4.2.02	соблюдения правил торговли;
	Н 4.2.03	выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
Уметь	У 4.1.01	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение
	У 4.1.02	оформлять коммерческие договоры и товаросопроводительные документы
	У 4.2.01	оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества
	У 4.2.02	идентифицировать товары
	У 4.2.03	обоснованно выбирать наиболее подходящую организационноправовую форму предпринимательской фирмы (сообразно бизнесидее и проекту)
Знать	З 4.1.01	государственное регулирование коммерческой деятельности
	З 4.1.02	нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности
	З 4.1.03	оценку качества товаров
	З 4.2.01	Основные правила подготовки деловых электронных презентаций (PowerPoint или более современные программы)

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов **236**

в том числе в форме практической подготовки **64**

Из них на освоение МДК **194**

в том числе самостоятельная работа **74**

практики, в том числе учебная **36**

Промежуточная аттестация **_6_**

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Обучение по МДК					Практики	
				Всего	В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Раздел 1. Деятельность коммерческого агента	194	28	118	28		70		36	X
	Учебная практика	36	36							X
	Промежуточная аттестация	6								
	Всего:	236	64	286	64		174	6	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
МДК 04.01. Деятельность коммерческого агента		236/64		
Тема 1.1. Предпринимательство и его особенности в РФ	Содержание Особенности и основные функции предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности и их характеристика. Законодательное обеспечение и организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Общие понятия и определение коммерции и коммерческой деятельности.	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01 З 4.1.02 З 4.1.03 З 4.2.01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	Подготовка пакета документов для государственной регистрации организации Разработка организационной структуры ООО и ЗАО			
Тема 1.2. Сущность, содержание и особенности регулирования коммерции и отдельных ее видов	Содержание Необходимые условия коммерческой деятельности. Основные факторы влияющие на конечный результат коммерческой деятельности. Правовое регулирование договорного процесса в коммерции. Объекты коммерческой деятельности. Требования к специалистам в области коммерции. Элементы этики в коммерческой деятельности. Понятие коммерческой информация и коммерческая тайна. Риски в коммерческой деятельности.	10	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8		
	Составить учредительный договор коммерческого предприятия. Разработать устав коммерческого предприятия. Разработать			

	положение коммерческого предприятия. Составить штатное расписание коммерческого предприятия.			3 4.1.02 3 4.1.03 3 4.2.01
Тема 1.3. Коммерческая деятельность в сфере реализации (сбыта) продукции и услуг	Содержание Деятельность товаропроизводителей по сбыту продукции. Основные каналы распределения товаров. Классификация и функции посредников. Критерии выбора посредников. Продвижение продукции на рынок и стимулирование сбыта. Сетевой бизнес. Фирменная торговля и сервис. Отличия рынка потребительских товаров от рынка производственно-технической продукции	10	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6		3 4.1.01 3 4.1.02 3 4.1.03 3 4.2.01
	Составить договор купли-продажи. Составить мероприятия по стимулированию сбыта. Методы установления цен в маркетинге. Виды и назначения скидок с цен. Разработать ценовые стратегии и их реализацию.			
Тема 1.4. Коммерческая деятельность по закупкам, оптовой продаже и организация ярмарок товаров народного потребления.	Содержание Принципы коммерческой деятельности в торговле. Закупочная деятельность в торговле. Договор поставки при закупочной деятельности. Этапы выбора поставщиков и организации закупочной деятельности. Закупки товаров народного потребления на оптовых ярмарках. Контроль исполнения хода поставок.	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		3 4.1.01 3 4.1.02 3 4.1.03 3 4.2.01
	Особенности заключения договора на торгах. Особенности ответственности сторон коммерческого договора. Составить договор контракции.			
Тема 1.5. Понятие и содержание коммерческой деятельности в	Содержание Система розничной торговли. Функции розничной торговли. Классификация розничной сети. Реализация товаров народного потребления. Стимулирование продаж в розничной торговле.	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02

системе розничной торговли товарами и услугами.	Услуги предприятий общественного питания и гостиниц. Франчайзинг и его значение в коммерческой деятельности.			Н 4.2.03 У 4.1.01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		У 4.1.02
	Составление и оформление предложения потенциальному покупателю. Подготовка рекламного письма. Разработка реализации нового товара. Разработать технологию персональных продаж			У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01 З 4.1.02 З 4.1.03 З 4.2.01
Тема 1.6. Электронная коммерция на рынке товаров и услуг.	Содержание Электронная коммерция. Понятие, структура. Виды электронной коммерции. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Создание интернет -магазина	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		Н 4.2.03
	Разработка интернет -магазина. Разработка интернет -рекламы			У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01 З 4.1.02 З 4.1.03 З 4.2.01
Тема 1.7. Коммерческая деятельность в сфере биржевой торговли.	Содержание Биржевая торговля. Биржевые товары. Классификация бирж и их функции. Организация биржевых операций. Биржевая сделка и ее виды.	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		Н 4.2.03
	Особенности биржевой торговли			У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01

				3 4.1.02 3 4.1.03 3 4.2.01
Тема 1.8. Особенности коммерческой деятельности в сфере торговли банковско - финансовыми продуктами и валютой.	Содержание Понятие и особенности банковских продуктов и услуг. Система ломбардов в РФ. Сущность лизинга и его формы. Валютный рынок. Рынок ценных бумаг. Коммерческая деятельность на рынке ценных бумаг.	6	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 3 4.1.01 3 4.1.02 3 4.1.03 3 4.2.01
Тема 1.9. Организация торговли на аукционах и конкурсах, коммерческая деятельность на рынке недвижимости.	Содержание Публичные торги и аукционная деятельность. Виды аукционов. Государственная система закупок. Коммерческая деятельность на рынке недвижимости. Продажа на аукционах.	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 3 4.1.01 3 4.1.02 3 4.1.03 3 4.2.01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ Составить план проведения аукционов. Составить смету участия в ярмарке. Составить смету участия в выставке.			
Тема 1.10 Международная торговля и таможенное дело.	Содержание Международная таможня. Таможенное дело. Внешнеторговый оборот. Понятие контрабанды и ее пресечение. Международные коммерческие операции.	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02

	Внешнеторговые операции. Международный контракт. Товарообменные операции на внешнем рынке.			Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01 З 4.1.02 З 4.1.03 З 4.2.01
Тема 1.11 Коммерциализация продуктов интеллектуальной собственности.	Содержание Понятие интеллектуальной собственности. Методы правовой охраны интеллектуальной собственности. Фирменное наименование и фирменный стиль. Понятие и виды товарных знаков. Формы и методы контроля.	4	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01 З 4.1.02 З 4.1.03 З 4.2.01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ			
	Оформление претензии о нарушении условий договора. Прекращение коммерческого договора. Оформление прекращения деятельности предприятия.			
Самостоятельная работа при раздела ПМ 04. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам и параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). -Тестирование. -Подготовка сообщений. -Решение профессиональных задач. -Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.		74	ОК 01-09, ПК 1.1; 1.7,1.9 ПК 2.3, 3.4, 3.8	Н 4.1.01 Н 4.1.02 Н 4.2.01 Н 4.2.02 Н 4.2.03 У 4.1.01 У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01
Учебная практика Учебная практика. Виды работ: Ознакомление с основными законами и типами рынка; типологией покупателей; методами маркетинговых исследований. Ознакомление со спецификой оптовой и розничной торговли; ценовой политикой; жизненным циклом товара. Ознакомление с видами, формами, средствами, способами и каналами рекламы. Ознакомление с законодательными и нормативными		36		У 4.1.02 У 4.2.01 У 4.2.02 У 4.2.03 З 4.1.01

<p>документами, устанавливающих правовой статус и регламентирующих деятельность организации и его подразделений (Устав предприятия, положения о структурных подразделениях). Ознакомление с нормативными и методическими документами, регулирующими кадровую работу, квалификационными характеристиками на специалистов. Ознакомление с системами обеспечения управленческой работы на предприятии (информационной, аналитической, организационно-методической, информационно-технической). Ознакомление с правилами работы предприятия. Ознакомление со способами и приемами предоставления потребителю информации. Ознакомление с видами материальной ответственности работников предприятия. Ознакомление с обязанностями работников предприятия по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. Установление соответствия помещений предприятия требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров заказчиками. Установление наличия необходимого информационного обеспечения услуги оптовой и розничной торговли: вывески предприятия, информации о режиме работы, правил торговли, Федеральных законов и др. необходимой информации.</p>			3 4.1.02 3 4.1.03 3 4.2.01
Всего	236		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Экономики отрасли и менеджмента», оснащенный(ые) в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные издания

1. Иванов Г.Г., Орлов С.Л. «Коммерция», М., ИД «Форум»-ИНФРА-М, 2017.
 2. Свит Ю.П. «Коммерческое право», краткой курс лекций, М., «Юрайт», 2016.
 3. Румынина Л.А. «Документальное обеспечение управления», М., Издательский центр «Академия», 2016.
 4. Соколов В.С. «Документационное обеспечение управления», М., «Форум-ИНФРА-М», 2016.
 5. Михалева Е.П. «Маркетинг», краткий курс лекций, М., «Юрайт», 2017.
 6. Н.Мюллер, Т.В.Зайцева, О.П.Ямпольская «Производственное обучение коммерсантов», образовательная технология учебная мини-фирма, -М, издательский центр «Академия», 2011
 7. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб.пособие для студентов сред.проф. учеб. Заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2012
 8. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИнфраМ, 2013
- Дополнительные источники:
1. Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: учеб-практ пособие – М:Новое знание, 2009
 2. Правила торговли, М., «Проспект», 2014

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами,	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и	Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров,

<p>заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p> <p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p> <p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p> <p>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>санкции</p> <p>Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли</p> <p>Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента</p> <p>Показатели эффективности функционирования логистических цепей</p>	<p>заключенных на практике и проконтролированных на выполнение. Тесты</p> <p>Оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач</p> <p>Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Тесты. Проверка отчетов по практике</p> <p>Текущий контроль за выполнением практических заданий. Тесты. Оценка правильности решения ситуационных задач. Проверка отчета по практике</p> <p>Текущий контроль за работой при прохождении практики. Тесты. Проверка и защита отчета по практике</p>
<p>ОК 02. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Практический опыт и умения организовывать деятельность по выполнению профессиональных задач</p>	<p>Оценка эффективности и качества выполняемой самостоятельной работы</p>
<p>ОК 03. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.</p>	<p>Решение ситуационных задач. Принятие решений в процессе выполнения профессиональной деятельности на практике</p>	<p>Проверка решений, принятых по проблемным заданиям ситуационных задач и/или проблемных ситуаций на практике</p>
<p>ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и</p>	<p>Информация, использованная для решения профессиональных задач</p>	<p>Оценка эффективности использования информации</p>

личностного развития.		
ОК 06. 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
ОК 07. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельность выбора профессиональных задач	Оценка выполнения практических заданий
ОК 12. 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