

ПРИЛОЖЕНИЕ к
ОПОП по специальности
38.02.04 Коммерция (предприятия торговли)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

38.02.04 «Коммерция» (предприятия торговли)

Разработчики: Аралбаева Н.П. преподаватель СПБ ГБПОУ «Петровский колледж»
Строценъ А.В. преподаватель СПБ ГБПОУ «Петровский колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	27

1. АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (базовой подготовки).

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке по программам повышения квалификации работников торговой сферы.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности (ВД) организация и управление торгово – сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 6	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 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

С целью овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными и общими компетенциями, обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен иметь практический опыт, умения и знания:

Результаты (освоенные ПК и ОК)	Код и наименование практического опыта	Код и наименование умений	Код и наименование знаний
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции ОК 1-5,9	ПО1 составления договоров ПО3 установления коммерческих связей;	У1 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; У4 оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	З1 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; З2 государственное регулирование коммерческой деятельности; З3 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; З5 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; З6 правила торговли; <i>З4 Порядок заключения договоров поставки и договоров купли- продажи, контроль выполнения договорных обязательств.</i>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. ОК 1-5,9	ПО5 выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации ПО6 эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и	У 2 управлять товарными запасами и потоками; У 3. обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству У6 эксплуатировать торговое-технологическое оборудование;	З7 классификацию торгового-технологического оборудования, правила его эксплуатации; З8 организационные и правовые нормы охраны труда; З9 причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости,

	соблюдения правил охраны труда;	У7 применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;	принимаемые меры при их возникновении; 310 технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. 35 нормирование запасов, определение их оптимального размера
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству ОК 1-5,9	ПО 1 приемки товаров по количеству и качеству;	У 2 управлять товарными запасами и потоками; У 3. обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	32 государственное регулирование коммерческой деятельности; 33 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; 35 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; 36 правила торговли; 36 нормативные документы, регулирующие приемку товаров по количеству и качеству
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли ОК 1-5,9	ПО4 соблюдения правил торговли	У5 устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	34 организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли ОК 1-5,9	ПО5 выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	У4 оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	35 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; 36 правила торговли;
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг ОК 1-5,9	ПО3 установления коммерческих связей; ПО4 соблюдения правил торговли	У1 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; У4 оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-	32 государственное регулирование коммерческой деятельности; 35 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; 36 правила торговли

		эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения ОК 1-5,9	ПО3 установления коммерческих связей;	У1 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	32 государственное регулирование коммерческой деятельности; 33 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы ОК 1-5,9	ПО 1.4 по определению статистических величин, показателей вариации и индексов	У4 выбирать методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности в соответствии с конкретной ситуацией.	37 расчет выполнения плановых заданий по основным экономическим показателям
ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков ОК 1-5,9	ПО1.5 рациональному перемещению материальных потоков	У5 составлять схемы различных форм материальных потоков, маршрутов завоза товаров, график завоза	38 приемы и методы закупочной логистики
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование ОК 1-5,9	ПО6 эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;	У6 эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; У7 применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим,	37 классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; 38 организационные и правовые нормы охраны труда; 39 причины возникновения, способы предупреждения производственного

		использовать противопожарную технику;	травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; 310 технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.
--	--	---------------------------------------	---

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ01 Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования учебной дисциплины / разделов профессионального модуля	Всего часов	Макс. учебная нагрузка	в т. ч. вариативных часов	Объем времени, отведенный на освоение учебной дисциплины / междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
					Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Произв. (по профилю специальности), часов
					Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПК1.1-1.3,1.8,1.9	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельностью	220	172	80	114	20	20	58	20	-	36
ПК1.4-1.7	МДК.01.02 Организация торговли	160	112	24	74	30	-	38		-	36
ПК 1.10	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	160	112	24	74	30	-	38		-	36
	Всего:	540	396	128	262	80	20	134	20	-	108

3.2. Содержание обучения профессиональному модулю ПМ01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Наименование МДК, разделов и тем	Содержание учебного материала	Лабораторные, практические и контрольные работы, самостоятельная работа обучающихся	Обязательная учебная нагрузка (час)			Умения, знания		Информационно-техническое обеспечение		Формы и виды контроля
			Теоретические	Лабораторно-практические	Самостоятельная работа	У	З	Информационные источники	Средства обучения	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельностью										
Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения										
Тема 1.1 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, содержание.	Введение Этапы создания организации Выбор организационно-правовой формы создаваемой организации	Работа 10. Самостоятельная работа Составление опорного конспекта на тему: «Составные элементы коммерческой деятельности: принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности». Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности	6	-	4	У1	31	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 10, 20

		<p>работающих Работа20.Самостоятел ьная работа Составление сравнительной характеристики организационно – правовых форм отдельных субъектов коммерческой деятельности.</p>								
<p>Тема 1. 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности</p>	<p>Состав, назначение и порядок оформления учредительных документов Государственная регистрации организации. Процедура открытия расчетного счета. Формирование уставного капитала</p>	<p>Работа30. Самостоятельная работа Составление опорного конспекта на тему: «Государственное регулирование коммерческой деятельности, направления и законодательные акты». Работа40.Практическа я работа: Учреждение ООО Работа50.Практическа я работа: Подготовка пакета документов для государственной регистрации Работ60.Практическая работа: Получение пакета документов после государственной регистрации Подготовка пакета документов для</p>	8	4	4	У1	32	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 30 40 50 60

		открытия расчетного счета в банке								
Тема 1.3. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.	Разработка ОСУ фирмы Формирование штатного расписания. Разработка должностных инструкций. Технология поиска работы и трудоустройства Составление резюме.Оформление и ведение документации по личному составуОсуществление расчетов с персоналом по оплате труда Организация и формы оплаты труда. Оформление табеля учета использования рабочего времени. Начисление и выплата заработной платы	Работа70.Самостояте льная работа Составление опорного конспекта на тему: Понятие, назначение, состав участников инфраструктуры коммерческой деятельности Работа80.Самостояте льная работа Составление опорного конспекта на тему: Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальные, стимулируемые, системы скидок), инновационные Работа90.Самостояте льная работа Изучение законодательной литературы Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) (с изменениями и дополнениями) часть третья Работа100.Практичес кая работа: Разработка организационной	14	6	10	У1	33	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 70 80 90 100 110 120

		<p>структуры УФ. Распределение обязанностей и ответственности между сотрудниками УФ.</p> <p>Работа11О.Практическая работа: Заключение трудового договора</p> <p>Рабо12О.Практическая работа: Формирование личного дела сотрудника.</p>								
Тема 1.4. Установление хозяйственных связей между поставщиками и потребителями.	Расходы организации Планово-экономические показатели торговой организации. Цена и ценовой механизм. Формирование цены товара. Выбор оптимального поставщика. Установление хозяйственных связей с поставщиками. Установление связей с потенциальными покупателями	<p>Работа13О.Самостоятельная работа Составление опорного конспекта на тему: Хозяйственные связи: их роль в обеспечение коммерческой деятельности. Порядок регулирования хозяйственных связей.</p> <p>Работа14О.Самостоятельная работа Составление опорного конспекта на тему: Коммерческие договоры, применяемые в торговле: назначение, виды, содержание договоров Изучение содержания типовых договоров поставки и купли – продажи. Отличительные особенности договоров</p>	8	2	10	У1	34	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 13О 14О 15О 16О

		<p>поставки и купли-продажи.</p> <p>Работа150.Самостоятельная работа Проведение исследований рынка поставщиков по отдельной группе товаров, используя установленные длительные хозяйственные связи, средства СМИ, телефонные переговоры, Internet для выявления наиболее выгодного поставщика и установления хозяйственных связей</p> <p>Работа160.Практическая работа: Расчет издержек, планоно – экономических показателей. Расчет плана товарооборота. Определение ценовой стратегии организации. Расчет цены товара</p>								
<p>Тема 1.5. Порядок заключения договоров поставки и договоров купли- продажи, контроль выполнения</p>	<p>Документооборот организации при закупке товаров по безналичному расчету. Договоры поставки Расчеты с поставщиками. Учет движения денежных средств на расчетном счете.</p>	<p>Работа170. Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Организация работы отдела продаж</p> <p>Работа180. Самостоятельная работа: Составление</p>	6	-	6	У1	34	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	<p>Проверка выполнения работы 170 180 190</p>

договорных обязательств.		опорного конспекта на тему: Порядок заключения договора Контроль выполнения условий договор Работа19О. Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Порядок предъявления претензий и санкций за нарушение условий договора.								
Тема1.6. Организация закупочной деятельности.	Закупка основных средств по безналичному расчету Продвижение товаров. Планирование и осуществление рекламной деятельности. Разработка рекламного продукта. Интернет-реклама	Работа20О.Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Понятие логистических систем, приемов и методов закупочной логистики Работа21О. Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Сущность и значение закупки товаров. Этапы закупочной деятельности Организация работы отдела закупок Работа22О. Практическая работа: Закупка товаров по безналичному расчету Работа23О.	4	2	6	У5	38	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 20О 21О 22О 23О

		Практическое задание к лекции: Разработка портфельного текста, макета стенда, разработка компьютерной презентации. Каталога, прайса.								
Тема 1.7. Управление товарными запасами и потоками.	Назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения товарных запасов Назначение товарных потоков.	Работа 240. Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения товарных запасов. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль состояния товарных запасов в коммерческих организациях. Работа 250. Практическая работа: Закупка товара у поставщика за наличный расчет	-	2	4	У2	35	1.1, 1.2, 1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 240 250
Тема 1.8. Организация товародвижения.	Осуществление продаж за наличный расчет и по безналичному расчету	Работа 260. Самостоятельная работа: Составление схем различных форм товародвижения, видов маршрутов доставки товаров в розничную	6	4	6	У5	38	1.1, 1.2, 1.3		Проверка выполнения работы 260 270 280 290

		<p>торговую организацию. Работа27О. Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Функции коммерческого отдела Документирование хозяйственных операций Работа28О. Практическая работа: Осуществление продаж по безналичному расчету Работа29О. Практическая работа: Осуществление продаж за наличный расчет</p>								
Тема1.9. Технологические операции сдачи – приемки товаров по количеству и качеству	Учет поступления товаров на склад	<p>Работа30О. Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Нормативные документы, регулирующие приемку товаров по количеству и качеству. Организация приемки товаров по количеству в розничной торговой организации. Организация приемки товаров по качеству. Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству.</p>	4	-	4	УЗ	36	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 30О

Тема 1.10. Организация технологического процесса на складе коммерческой организации.	Учет движения товаров на складе Инвентаризация ТМЦ на складе	Работа 310. Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: Ведение учета товаров на складе Организация хранения товарных запасов на складе. Отпуск товаров со склада.	4	-	2	У2	35	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 310
Тема 1.11 Бухгалтерский учет в организации	Налогообложение предприятия. Расчет налогов. Основные понятия бухгалтерского учета. Имущество организации. Амортизация внеоборотных активов. Бухгалтерский баланс. Бухгалтерская отчетность	Работа 320. Самостоятельная работа: Изучение правовой, нормативной литературы 1. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», утвержденное приказом Минфина России от 30 марта 2001г. №26н (в ред. От 27 ноября 2006г.) 2. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утвержденное приказом Минфина России от 16 октября 2000г. №91н (в ред. От 27 ноября 2006г.) 3. Налоговый	10		2	У4	37	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 320 330

		<p>кодекс Российской Федерации.</p> <p>4. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования"</p>								
Тема 1.12 Завершение деятельности	Завершение деятельности ООО	Работа 330. Практическое задание к лекции Подготовка пакета документов для закрытия ООО	4			У4	37	1.1, 1.2,1.3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Проверка выполнения работы 340
Курсовая работа	Цели и задачи курсовой работы Структура и содержание курсовой работы, критерии оценки курсовых работ. Методика написания курсовой работы Уточнение темы курсовой работы. Разработка структуры курсовой работы, утверждение у руководителя окончательного варианта. Определение списка литературы Разработка Введения курсовой работы: актуальность Разработка основной части (теоретической) курсовой работы Формирование выводов по основной части Разработка практической части Оформление курсовой работы в соответствии с установленными требованиями и предоставлены на отзыв руководителю		-	-	20	У1, У2, У3,У4, У5	31,32,33, 34, 35, 36,37,38	1.1, 1.2,1.3, 2.2		

	Оформление презентации Защита курсовой работы									
МДК.01.02 Организация торговли		44	30	38						
Раздел 2 Основные понятия торговли		6	4	4						
Тема 2.1 Потребительский рынок	Цели, задачи, предмет и структура МДК. Основные понятия, задачи и функции торговли. Потребительский рынок: сущность и принципы функционирования Торговые предприятия: понятие, задачи и функции. Классификация торговых предприятий.	Работа 1 (ВСР № 1) Характеристика потребительской корзины Работа 2 (Практическая работа № 1) Расчет основных показателей потребительского рынка Работа 3 (ВСР № 2) Сравнительная характеристика торговых предприятий по ОПФР Работа 4 (Практическая работа № 2) Определение организационно-правовой формы предприятия	6	4	4	У1	31,32,33,34	[1.4], [1.5]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения работ 1, 2,3,4
Раздел 3 Организация оптовой торговли		14	10	14						
Тема 3.1 Технология и организация оптовой торговли	Оптовая торговля: цели, задачи, функции ТПП оптовой торговли, товародвижение, услуги оптовой торговли Товарные склады в торговле. Складской технологический процесс. Технико-экономические показатели эффективности использования складов Технология размещения, укладки и хранения товаров. Товарные потери. Технология отпуска товаров со склада. Тестирование по МДК	Работа 5 (ВСР № 3) Определения, доклад Работа 6 (ВСР № 4) Сравнительная характеристика каналов сбыта Работа 7 (Практическая работа № 3) Оптовая торговля Работа 8 (ВСР № 5) Подготовка к ПР № 4 Работа 9 (Практическая работа № 4) Расчет технико-экономических показателей работы склада Работа 10 Практическое занятие: Организация и	14	10	14	У4, У5	34, 35	[1.4] [1.5]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения работ 5,6,7,8,9,10,11, 12,13,14,15

		технология складских операций. Приемка товаров. Работа 11 (ВСР № 6) Решение теста Работа 12 (Практическая работа № 5) Приемка товаров Работа 13 (ВСР № 7) Решение теста Работа 14 (ВСР № 8) Подготовка докладов Работа 15 (Практическая работа № 6) Расчет товарных потерь при хранении								
Раздел 4 Организация розничной торговли			24	16	20					
Тема 4.1 Розничная торговля	Розничная торговля. Понятие, назначение, цели, задачи, виды. Классификация предприятий РТ. Качественные показатели торговой сети. Размещение торговой сети. Услуги РТ. Планировка торгового зала. Технология товародвижения в торговле. ТППП Закупка товаров. Товарные запасы Хранение товаров. Подготовка товаров к продаже	Работа 16 (ВСР № 9) Работа с ГОСТ Р 51303-13 «Торговля. Термины и определения» Работа 17 (ВСР № 10) Работа с ГОСТ Р 51773-09 «Услуги торговли. Классификация торговых предприятий» Работа 18 (Практическая работа № 7) Розничная торговая сеть Работа 19 (ВСР № 11) Работа с ГОСТ Р 51773-09 «Услуги торговли. Классификация торговых предприятий» Работа 20 (Практическая работа № 8) Составление перечня услуг РТП	16	10	14	У4, У5	34,35	[1.4] [1.5]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения работ 16,17,18,19,20, 21, 22, 23,24,25, 26

		<p>Работа 21 (ВСР № 12) Презентация «Виды планировок торгового зала»</p> <p>Работа 22 Практическое занятие: Санитарные правила торговых предприятий</p> <p>Работа 23 (ВСР № 13) Решение задач</p> <p>Работа 24 (Практическая работа № 9) Анализ товарных запасов</p> <p>Работа 25 (ВСР № 14) Презентация «Выкладка товаров» (по темам)</p> <p>Работа 26 Практическое занятие: Размещение и выкладка товаров в магазине.</p>								
Тема 4.2 Торговое обслуживание	Элементы культуры обслуживания покупателей. Технология продажи товаров	<p>Работа 27 (ВСР № 15) Требования к обслуживающему персоналу</p> <p>Работа 28 (Практическая работа № 10) Решение профессиональных ситуаций.</p>	4	2	2	У4, У5	34,35	[1.4] [1.5]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения работ 27, 28
Тема 4.3 Правила торговли	Нормативная база, регулирующая правила торговли Информационное обеспечение торговой деятельности.	<p>Работа 29 (ВСР № 16) Особенности продажи отдельных групп товаров</p> <p>Работа 30 (ВСР № 17) Особенности продажи отдельных групп товаров</p> <p>Работа 31 Практическое занятие Правила продажи по образцам, дистанционная и</p>	4	4	4	У1, У4	32,35	[1.4] [1.5]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения работ 29, 30, 31, 32

		комиссионная торговля. Работа 32 Итоговый тест								
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			44	30	38					
Раздел 5 Классификация торгово– технологического оборудования, правила его эксплуатации.			44	30	38					
Тема 5.1 Введение. ПТО	Назначение и классификация торгово-технологического оборудования. Подъемно-транспортное оборудование.	Работа 1 (ВСР № 1) Составить кроссворд Работа 2 (Практическое занятие) Изучение устройства и правил эксплуатации ПТО.	4	2	2	У7, У7	37-310	[1.6]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения Работ 1-2
Тема 5.2 Фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование.	Фасовочное, упаковочное и измельчительное оборудование	Работа 3 (ВСР № 2) Подготовить сообщение: Экология и упаковка Работа 4 (Практическое занятие) Роль упаковки в торговле.	2	2	2	У7, У7	37-310	[1.6]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения Работ 3-4
Тема 5.3 Холодильное оборудование	Классификация, виды и правила эксплуатации холодильного оборудования. Оборудование для приготовления мороженого и продажи напитков.	Работа 5 (ВСР № 3) Сравнительная таблица видов холодильного оборудования Работа 6 (Практическая работа № 1) Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке	4	2	2	У7, У7	37-310	[1.6]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения Работ 5-6
Тема 5.4 Весоизмерительное оборудование	Классификация и индексация весов Виды и устройство весоизмерительного оборудования. Правила эксплуатации. Поверка весов.	Работа 7 (ВСР № 4) Составить конспект: Меры объема, длины. Гири. Работа 8 (ВСР № 5) Заполнение таблиц Работа 9 (Практическая работа № 2) Изучение классификации весов, требования к весам и мерам измерения.	4	4	6	У7, У7	37-310	[1.6]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения Работ 7-11

		<p>Работа 10 (Практическое занятие) Торговые автоматы</p> <p>Работа 11 (ВСР № 6) Составить конспект: Системы защиты товаров</p>								
Тема 5.5 Контрольно-кассовое оборудование.	Регистрация, обязанности кассира. Классификация ККМ. Устройство и требования безопасности Документальное оформление кассовых операций Выбор ККМ и расчет потребности в них.	<p>Работа 12 (ВСР № 7) Работа в «Контур»</p> <p>Работа 13 (Практическое занятие) Нормативно-правовые документы о применении и эксплуатации ККТ</p> <p>Работа 14 (ВСР № 8) Составление тестов</p> <p>Работа 15 (Практическая работа № 3) Документальное оформление кассовых операций</p> <p>Работа 16 (ВСР № 9) Составить конспект: Системы подсчета посетителей торгового зала</p> <p>Работа 17 (Практическая работа № 4) Выбор ККМ и расчет потребности в них.</p>	8	6	8	У7, У7	37-310	[1.6]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения Работ 12-17
Тема 5.6 Немеханическое оборудование.	Назначение и классификация торговой мебели. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели Виды торговой мебели Расчет потребности в торговой мебели	<p>Работа 18 (ВСР № 10) Составить конспект: Новейшие технологии видеонаблюдения</p> <p>Работа 19 (ВСР № 11) Презентация по теме</p> <p>Работа 20 (Практическая работа № 5) Изучение</p>	8	6	8	У7, У7	37-310	[1.6]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения Работ 18-23

		основных видов мебели. Работа 21 (Практическая работа № 6) Оснащение торговых организаций мебелью. Работа 22 (Практическое занятие) Торговый инвентарь. Работа 23 (ВСР № 12) Работа с каталог оборудования магазина								
Тема 5.7 Охрана труда.	Правила и организационные основы охраны труда. Обучение и инструктаж по охране труда Расследование, оформление и учет несчастных случаев и профессиональных заболеваний Производственная санитария и гигиена труда Вредные и опасные факторы Электробезопасность. Организация пожарной охраны в организациях торговли Тест.	Работа 24 (ВСР № 13) Составить конспект: Права и обязанности работников и работодателей Работа 25 (Практическая работа № 7) Документальное оформление инструктажей по охране труда Работа 26 (Практическая работа № 8) Анализ производственного травматизма. Оформление акта Н-1 Работа 27(ВСР № 14) Подготовка доклада Работа 28 (ВСР № 15) Материал-презентация Работа 29 (Практическая работа № 9) Разработка и оформление плаката по теме Работа 30(ВСР № 16) Подготовка к семинару – практикуму	14	8	10	У7, У7	37-310	[1.6]	4.1.1 4.1.2	Проверка выполнения Работ 24-31

		Работа 31 (Семинар-практикум) Охрана труда на предприятиях торговли.								
<p>Примерная тематика курсовых работ</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина спецодежды</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию модульного киоска на колесах</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию антибрендового магазина</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина одного товара</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина дрогери</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию ветеринарной аптеки</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина реплик одежды</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию бутика брендового мороженого</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию центра отремонтированных товаров</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина подарков</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина развесного чая, кофе и подарков</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина необычных подарков и товаров для приключений</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию мини-маркета</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина эко-товаров</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию свадебного салона</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию салона оптики</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина молодежной одежды</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина женской одежды</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина мужской одежды</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина креативной одежды</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина полезной электроники</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию бутика текстиля и посуды</p> <p>Разработка по созданию магазина искусственных цветов</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина спортивной атрибутики</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию зоомагазина</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина натуральной косметики</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина товаров для детского творчества</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина игрушек</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина туристского снаряжения</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина сувенирной продукции</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию автолавки</p> <p>Разработка бизнес-плана по созданию интернет-магазина</p>										

<p>Разработка бизнес-плана по созданию магазина секонд-хенд Разработка бизнес-плана по продаже через вендинговые автоматы Разработка бизнес-плана по созданию магазина «вечных цветов»</p>		
<p>Производственная практика (по профилю специальности)</p>	<p>Виды работ Общее ознакомление с предприятием Установление хозяйственных связей Приемка товаров в магазине Технология хранения и подготовка товаров к продаже в магазине Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина Технология розничной продажи товаров Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации Установление коммерческих связей Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и документального оформления приемки Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой (сбытовой или розничной) торговой организации Приобретение опыта работы по размещению товаров на складе и подготовке их к продаже Изучение состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля Анализ инвентаря, соблюдение правил охраны труда и техники безопасности</p>	<p>Защита отчета по практике</p>
<p>Промежуточная аттестация</p>		<p>Экзамен квалификационный</p>

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля ПМ 01 «Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью» предполагает наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

- 4.1.1. Посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
 - раздаточный материал для проведения практических работ;
 - таблицы по темам;
 - плакаты;
 - бланки документов;
 - унифицированные формы документов;
 - образцы документов;
 - печатные/электронные демонстрационные пособия.

- 4.1.2. Технические средства обучения:
- Компьютеры, экран, мультимедийный проектор
- Программное обеспечение :Windows 10, Office 2016

4.2. Информационное обеспечение обучения

Нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: ч.1 и 2.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Закон РФ от 7 февраля 1992г. №2300-1 «О защите прав потребителей»
5. Федеральный закон от 14 июня 1995г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»
6. Федеральный закон от 8 февраля 1998г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
7. Федеральный закон от 30 декабря 2008г. №312-ФЗ «О внесении изменений в часть первую гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты РФ»
8. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», утвержденное приказом Минфина России от 30 марта 2001г. №26н (в ред. От 27 ноября 2006г.)
9. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утвержденное приказом Минфина России от 16 октября 2000г. №91н (в ред. От 27 ноября 2006г.)

1. Основные источники:

- 1.1. Резник, С. Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д.Резник, А.В.Глухова, А.Е.Черников; под общ. ред. С.Д.Резника - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 287 с. ЭБС ZNANIUM
- 1.2. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - Москва : Дашков и К, 2017. - 284 с ЭБС "ZNANIUM"
- 1.3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли / Памбухчиянц О.В. - Москва : Дашков и К, 2017. - 296 с. ЭБС "ZNANIUM" Лапуста, М. Г. Предпринимательство : учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва: ИНФРА-М, 2017. — 384 с. + Доп. материалы ЭБС "ZNANIUM"
- 1.4. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — Москва ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. — 352 с. ЭБС "ZNANIUM"
- 1.5. Техническое оснащение торговых организаций [Текст] : учебник. СПО / Э. А. Арустамов. - М. : ИЦ "Академия", 2016. - 208 с. - (Профессиональное образование). - Библиогр.: с. 205. - ISBN 978-5-4468-0807-6

2. Дополнительная литература

- 2.1** Иванов, М. Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - Москва: ИЦ РИОР, 2016. - 97 ЭБС "ZNANIUM"

2.2 3. Электронные ресурсы

1. Правовая информационная система «Консультант Плюс»: Версия проф.
2. Информационно-правовой портал ГАРАНТ <http://www.garant.ru/>
3. Правотека <http://www.pravoteka.ru/>
4. Информационно-правовая система Кодекс <http://www.kodeks.ru/>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению профессионального модуля «Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью». Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки составляет 36 академических часов в неделю.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово–сбытовой деятельностью» является прохождение междисциплинарного курса «Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения» в рамках профессионального модуля.

Перед изучением профессионального модуля обучающиеся изучают следующие учебные дисциплины:

- Статистика
- ДОУ
- Менеджмент
- Экономика организации
- Правовое обеспечение профессиональной деятельности
- Информационные технологии в профессиональной деятельности и др.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю:

- наличие высшего образования, соответствующего профилю профессионального модуля;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.