

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пашнанов Эрдне Лиджиевич
Должность: И.о. директора филиала
Дата подписания: 06.08.2024 10:32:44
Уникальный программный ключ:
f29e48b9891aa9797b1ae9fac0693fa267ac161d

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

КАЛМЫЦКИЙ ФИЛИАЛ

 УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала
Э.Л.Пашнанов
« 04 » июня 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

квалификация – менеджер по продажам

Элиста, 2022 г.

ОДОБРЕНА
предметно-цикловой комиссией
общеобразовательных
дисциплин и профессиональных
модулей

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

протокол № 9
от « 01 » апреля 2022 г.

председатель предметно-цикловой
комиссии
Ки /Л.И. Кийкова

начальник учебно-методического отдела
Бамбушева /Н.С. Бамбушева

составитель (автор):

Какушкина Л.В. Какушкина, преподаватель Калмыцкого филиала
ФГБОУ ИВО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»

рецензенты:

Ки Л.И. Кийкова, высшая квалификационная категория,
преподаватель Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский
государственный гуманитарно-экономический университет»

Косюлина А.А. Косюлина, директор ООО «Агроторг» Пятёрочка



РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по профессиональному модулю
01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), разработанную преподавателем
Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-
экономический университет»
Какушкиной Л.В.

Представленная рабочая программа профессионального модуля 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Структура рабочей программы соответствует структуре программ профессиональных модулей среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов СПО.

В паспорте рабочей программы определена область применения программы, определены цели и задачи профессионального модуля, требования к результатам освоения профессионального модуля.

Рабочая программа состоит из трех междисциплинарных курсов: Организация торговли, Организация коммерческой деятельности, Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда. По каждой дисциплине указаны темы, количество часов по ним, предусмотрены виды самостоятельной работы. Объем каждой учебной дисциплины и виды учебной работы, предусмотренные структурой учебной дисциплины, соответствуют тематическому содержанию дисциплины.

Содержание программы направлено на приобретение обучающимися знаний, умений, направленных на формирование общих и профессиональных компетенций, определенных ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и соответствует объему часов, указанному в рабочем учебном плане.

Материально-техническое обеспечение включает наличие учебного кабинета, оснащенного оборудованием и техническими средствами обучения.

Информационное обеспечение обучения содержит перечень современных учебных изданий, дополнительной литературы и интернет-ресурсов.

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля содержит результаты обучения, формы и методы контроля и оценки результатов обучения, которые осуществляются преподавателем в процессе проведения различных форм учебных занятий.

Рабочая программа позволит студентам в достаточной мере освоить профессиональный модуль, овладеть общими и профессиональными компетенциями, необходимых для качественного освоения программы подготовки специалистов среднего звена.

Рабочая программа ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью рекомендуется к применению в учебном процессе Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет».

Рецензент:



Косюлина А.А., директор ООО «Агроторг» Пятёрочка

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по профессиональному модулю
01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базового уровня подготовки,
разработанную преподавателем Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский
государственный гуманитарно-экономический университет»
Какушкиной Л.В.

Представленная рабочая программа профессионального модуля ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базового уровня подготовки.

Структура рабочей программы соответствует структуре программ профессиональных модулей среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов СПО.

Рецензируемая рабочая программа профессионального модуля имеет четкую структуру и включает все необходимые компоненты.

В паспорте рабочей программы определена область применения программы, отражено место профессионального модуля в структуре образовательной программы, раскрываются цели, задачи, требования к результатам освоения профессионального модуля.

Объемы междисциплинарных курсов, виды учебной работы, тематические планы и их содержание раскрывают структуру и содержание профессионального модуля. Указанные объем часов максимальной, обязательной аудиторной учебной нагрузки, практических занятий, самостоятельной работы обучающихся и форма промежуточной аттестации соответствуют учебному плану. Виды самостоятельной работы позволяют привить обучающимся умения и навыки в овладении, изучении, усвоении и систематизации приобретаемых знаний в процессе обучения, обеспечить высокий уровень успеваемости в период обучения.

В тематическом плане и содержании профессионального модуля раскрывается последовательность изучения разделов и тем программы, показываются распределение учебных часов по междисциплинарным курсам, разделам, темам и указывается уровень освоения. Дидактические единицы, отраженные в содержании учебного материала, направлены на качественное усвоение учебного материала. Для приобретения практических навыков и повышения уровня знаний предусмотрены практические занятия, самостоятельная работа и выполнение курсовой работы.

Условия реализации профессионального модуля определяют требования к необходимому материально-техническому обеспечению, к оборудованию учебного кабинета и техническим средствам обучения. Информационное обеспечение обучения содержит современный перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы и интернет-ресурсов.

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля содержит результаты обучения, формы и методы контроля и оценки результатов обучения, которые осуществляются преподавателем в процессе проведения различных форм учебных занятий по каждому междисциплинарному курсу.

Рецензируемая рабочая программа рекомендуется для реализации в образовательном процессе Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»

Рецензент:



Кийкова Л.И., преподаватель высшей категории Калмыцкого филиала ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	23
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	31

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения рабочей программы ПМ

Рабочая программа профессионального модуля (далее - РП ПМ) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при разработке программ дополнительного профессионального образования и профессиональной подготовки работников в области коммерции при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

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

знать:

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – 555 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося –	<u>411</u> час.
включая:	
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося –	<u>274</u> час.
самостоятельной работы обучающегося –	<u>137</u> час.
учебной практики и	<u>36</u> час.
производственной практики (по профилю специальности)	<u>108</u> час

1.4. Воспитательная цель

В результате освоения учебной дисциплины в соответствии с рабочей программой воспитания образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) реализуется воспитательная цель - личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций специалистов среднего звена на практике.

Личностное развитие обучающихся и их социализация, проявляющиеся в развитии их позитивных отношений к общественным ценностям, приобретении опыта поведения и применения сформированных общих компетенций представлено следующими личностными результатами:

МДК.01.01. МДК.01.02 МДК.01.03	
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Демонстрирующий готовность и способность вести с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	ЛР 13
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 14
Проявляющий гражданское отношение к профессиональной деятельности как к возможности личного участия в решении общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 15
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации¹(при наличии)	

¹ Блок разрабатывается органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации, переносится из Программы воспитания субъекта Российской Федерации. Заполняется при разработке рабочей программы воспитания профессиональной образовательной организации.

Осознающий значимость ведения ЗОЖ для достижения собственных и общественно-значимых целей	ЛР 16
Владеющий физической выносливостью в соответствии с требованиями профессиональных компетенций	ЛР 17
Умеющий быстро принимать решения, распределять собственные ресурсы и управлять своим временем	ЛР 18
Способный к самостоятельному решению вопросов жизнеустройства	ЛР 19
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями² (при наличии)	
Осознанный выбор будущей профессии как путь и способ реализации собственных жизненных планов	ЛР 20
Способный к трудовой профессиональной деятельности как к возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 21
Способный к самообслуживанию, включая обучение и выполнение обязанностей	ЛР 22
Осознающий потребность в труде, уважении к труду и людям труда, трудовым достижениям, добросовестное, ответственное и творческое отношение к разным видам трудовой деятельности	ЛР 23
Стрессоустойчивость, коммуникабельность	ЛР 24

² Блок заполняется при разработке рабочей программы воспитания профессиональной образовательной организации.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Таблица 1

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.
ПК1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Таблица 2а

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень усвоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		411	
МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности		129/86	
3 курс 5 семестр			
Введение	Содержание	3/2	
	1 Предмет, цели и задачи дисциплины. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство. Развитие коммерции и предпринимательства в России.	2	1
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности Тема 1.1. Функции и задачи коммерческой деятельности	Содержание	3/2	
	1 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Функции и задачи коммерческой деятельности.	2	1,2
Тема 1.2. Структура коммерческой деятельности	Содержание	6/4	
	1 Основные подходы к определению структуры коммерческой деятельности. Основные процедуры коммерческой деятельности и их содержание.	2	1,2
	2 Процессы коммерческой деятельности: коммерческие (чисто торговые) и технологические (производственные), их сущность и содержание.	2	1,2
Тема 1.3. Организационно-правовые формы торговли	Содержание	18/12	
	1 Организационно-правовые формы торговых предприятий. Организационно-правовые аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка	2	1,2
	2 Классификация коммерческих предприятий. Объективные предпосылки	2	1,2

		развития торговых предприятий в современный период.		
	3	Отношения собственности в условиях формирования рыночных отношений. Особенности функционирования различных форм собственности в рыночной экономике, в торговле. Коммерческие службы организации. Квалификационные характеристики работников	2	1,2
	4	Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Изучение классификации организаций (предприятий) торговли. Изучение видов и типов торговых предприятий, их функциональных особенностей.	2	
	2	Изучение организационно-правовых форм торговых предприятий	2	
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		12/8	
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования.	2	1,2
	2	Федеральные Законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Защита прав потребителей	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Изучение ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).	2	
	2	Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»	2	
Самостоятельная работа обучающихся по разделу 1: Систематическая проработка конспекта занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практической работе, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. Написание рефератов. Работа с учебной литературой. ФЗ, нормативными материалами и интернет-ресурсами, наглядными пособиями.			13	
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности				
Тема 2.1. Основные направления развития торговли	Содержание		15/10	
	1	Тенденции развития коммерческой деятельности. Специфика развития коммерции в России. Новые направления в развитии торговли: товарные биржи, аукционы. электронная коммерция	2	1,2
	2	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг понятие, виды.	2	1,2
	3	Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт понятие, назначение, характеристика	2	1,2
	4	Формы сотрудничества в области товарообмена: бартер встречные поставки.	2	1,2

	5	Особенности коммерческой деятельности в сфере информационных технологий	2	1,2
Тема 2.2. Материально-техническая база коммерческой деятельности	Содержание		3/2	
	1	Структура основных производственных фондов. Возможные направления деятельности по развитию материально-технической базы торгового предприятия. Инвестиции как источник развития материально-технической базы торгового предприятия.	2	1,2
Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Содержание		15/10	
	1	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров	2	1,2
	2	Организация и технология оптовой продажи товаров. Коммерческая работа по продаже товаров на розничных торговых предприятиях.	2	1,2
	3	Формирование ассортимента товаров на оптовых предприятиях торговли	2	1,2
	4.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Сущность, роль и содержание закупочной работы.	2	1,2
	Практические занятия		2	
	1	Изучение закупочной работы на ярмарках и оптовых рынках	2	
Тема 2.4. Установление хозяйственных связей	Содержание		12/8	
	1	Хозяйственные связи их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.	2	1,2
	2	Торговые посредники, их роль в коммерческой деятельности, виды и их характеристика.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Ознакомление с видами, содержанием, назначением коммерческих договоров. Порядок заключения и контроль за выполнением	2	
	2	Ознакомление с видами, содержанием, назначением коммерческих договоров. Порядок заключения и контроль за выполнением	2	
Тема 2.5. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		6/4	
	1	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок различными видами транспорта. Транспортные тарифы и правила их применения.	2	1,2
	2	Централизованные и децентрализованные перевозки. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Правила перевозки скоропортящихся грузов.	2	1,2
3 курс 6 семестр				

Тема 2.6. Управление товарными запасами и потоками	Содержание		12/8	
	1	Материальные потоки: понятие, виды.	2	1,2
	2	Товарные склады, их назначение, классификация. Складской технологический процесс: приемка товаров на склад, хранение, отборка товаров. Эффективность работы склада.	2	1,2
	3	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержание и пополнение. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.	2	1,2
	Практические занятия		2	
1	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач)	2		
Тема 2.7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		18/12	
	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.	2	1,2
	2	Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.	2	1,2
	3	Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей, реклама и др. Основы правового режима информационных ресурсов.	2	1,2
	4	Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды правовая охрана. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1.	Изучение ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации», ФЗ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»	2	
	2.	Изучение товарной маркировки	2	
Тема 2.8. Предпринимательские риски и успех	Содержание		6/4	
	1	Предпринимаемые риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Банкротство: понятие, причины, механизм,	2	1,2

		правовая база. Выгоды как результат коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.		
	2	Страхование рисков	2	1,2
Самостоятельная работа обучающихся по разделу 2: Систематическая проработка конспекта занятий, работа с учебной литературой и интернет-ресурсами, федеральными законами, нормативными материалами. Написание рефератов. Подготовка к практической работе, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. Анализ деятельности выставок, ярмарок. Ознакомление с различными видами договоров и их анализ. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами. Оформление практической работы по определению размеров товарных запасов. Подготовка презентаций.			30	
Раздел ПМ 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью				
МДК. 01.02. Организация торговли			210/140	
2 курс 3 семестр				
Введение	Содержание		3/2	
	1	Предмет, цели и задачи курса. Торговля как отрасль народного хозяйства и сферы обслуживания населения. Состояние и приоритетные направления развития торговли	2	1
Тема 1. Организационные формы торговли	Содержание		3/2	
	1	Понятие торговой организации, задачи и функции торговой организации в соответствии с Гражданским Кодексом РФ. Организационно-правовые формы розничной торговли	2	1,2
Тема.2. Розничная торговая сеть	Содержание		24/16	
	1	Виды розничной торговой сети. Классификация торговых зданий и сооружений. Требования, предъявляемые к торговым зданиям и сооружениям.	2	1,2
	2	Типизация и специализация розничных торговых предприятий.	2	1,2
	3	Факторы и принципы размещения розничной торговой сети. Функциональная система размещения розничной торговой сети.	2	1,2
	4	Состав и взаимосвязь помещений магазина. Технологическая планировка торгового зала. Виды планировок торгового зала их характеристика. Рациональное распределение торговой площади между торговыми отделами, секциями.	2	1,2

	Практические занятия		8	
	1	Ознакомление с видами розничной торговой сети города	2	
	2	Ознакомление с видами розничной торговой сети города	2	
	3	Ознакомление с технологической планировкой торговых предприятий	2	
	4	Расчет экономических показателей эффективности использования торговой площади	2	
Тема 3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговой сети	Содержание		18/12	
	1	Понятие ассортимента товаров, его виды. Ассортиментные перечни товаров, их значение, содержание. Структура ассортимента товаров. Показатели ассортимента товаров в магазине.	2	1,2
	2	Формирование ассортимента товаров на торговом предприятии. Этапы и их характеристика. Факторы, влияющие на формирование ассортимента.	2	1,2
	Практические занятия		8	
	1	Изучение показателей ассортимента товаров	2	
	2	Изучение ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях города	2	
	3	Анализ ассортимента товаров в действующем магазине города	2	
	4	Изучение основных направлений в области ассортимента.	2	
Тема 4. Организация товароснабжения розничной торговой сети	Содержание		9/6	
	1	Понятие товароснабжения розничной торговой сети. Принципы и формы товароснабжения. Схемы и методы завоза товаров в розничную торговую сеть	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Изучение схем завоза товаров в магазины	2	
	2	Изучение видов спроса и методов их изучения	2	
Тема 5. Технологические процессы на розничных торговых предприятиях	Содержание		87/58	
	1	Основные правила работы торгового предприятия, их значение и содержание.	2	1,2
	2	Торгово - технологический процесс на торговом предприятии его структура и содержание.	2	1,2
	3	Приемка товаров в торговом предприятии по количеству. Документальное оформление приемки товаров.	2	1,2
	4	Приемка товаров в торговом предприятии по качеству. Документальное оформление приемки товаров.	2	1,2
	5	Технология хранения товаров в торговом предприятии. Особенности хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	2	1,2

6	Товарные потери в торговом предприятии и меры по их сокращению.	2	1,2
7	Организация подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	2	1,2
8	Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале. Правила и принципы размещения товаров в торговом зале магазина.	2	1,2
9	Правила и способы выкладки товаров на торговом оборудовании торгового зала	2	1,2
2 курс 4 семестр			
10	Мерчандайзинг, понятие. Область применения, технологии, методы и инструменты мерчандайзинга.	2	1,2
11	Методы продажи товаров. Продажа товаров через прилавки обслуживания; по образцам, по предварительным заказам.	2	1,2
12	Методы продажи товаров. Продажа товаров на основе самообслуживания; с открытой выкладкой.	2	1,2
13	Электронная торговля. Внемагазинные формы продажи товаров. Сущность, виды и их характеристика.	2	1,2
14	Активизация продажи товаров	2	1,2
15	Основные правила продажи отдельных видов продовольственных товаров	2	1,2
16	Основные правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров: текстильных, трикотажных, швейных, меховых, обуви, технически сложных товаров бытового назначения	2	1,2
17	Торговые услуги. Классификация. Услуги розничной торговли. Требования к качеству торговых услуг.	2	1,2
18	Особенности поведения потребителей разных видов услуг торговли	2	1,2
19	Обмен товаров. Правила обмена и особенности реализации товаров с гарантийными сроками. ФЗ РФ «О защите прав потребителей».	2	1,2
20	Правила особых видов торговли. Правила продажи товаров длительного пользования в кредит. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Правила продажи товаров по заказам и на дому у покупателя.	2	1,2
Практические занятия		18	
1	Изучение нормативные документов по приемке товаров.	2	
2	Решение ситуационных задач по приемке товаров по количеству.	2	
3	Решение ситуационных задач по приемке товаров по качеству.	2	

	4	Изучение размещения и выкладки товаров	2	
	5	Анализ размещения и выкладки товаров в торговом предприятии	2	
	6	Изучение реализации товаров с применением различных форм в торговых предприятиях города	2	
	7	Анализ реализации товаров с применением различных форм в торговых предприятиях города	2	
	8	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров	2	
	9	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров	2	
Тема 6. Рекламно-информационная работа в магазине.	Содержание		15/10	
	1	Фирменный стиль и интерьер магазина.	2	1,2
	2	Сущность, функции и задачи торговой рекламы. Классификация средств торговой рекламы, их характеристика.	2	1,2
	3	Рекламно-информационное оформление магазина. Требования, предъявляемые к рекламному оформлению магазинов.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Изучение витрин, как средства торговой рекламы. Правила оформления витрин.	2	
	2	Изучение рекламно-информационных средств, применяемых в розничных торговых предприятиях города	2	3
Тема 7. Тара и тарные операции	Содержание		6/4	
	1	Понятие о таре и упаковке. Классификация тары. Унификация и стандартизация тары. Организация оборота тары. Упаковка – как инструмент маркетинга, сохранности продукции и эстетического воспитания.	2	1,2
	Практические занятия		2	
	1	Изучение видов тары и упаковки товаров	2	
1,2Тема 8. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине.	Содержание		15/10	
	1	Культура торговли и торгового обслуживания. Организация управления торгово-технологическими процессами в магазине.	2	1,2
	2	Защита прав потребителей при продаже товаров	2	1,2
	3	Организация труда работников магазина. Режим работы и условия труда.	2	1,2
	4	Организация материальной ответственности в магазине.	2	
	Практические занятия		2	
	1	Исследование соблюдения правил торгового обслуживания в магазинах города	2	

Тема 4. Курсовое проектирование	Содержание		20	
	1	Ознакомление с методикой оформления, написания курсовой работы. Выбор тем.	2	
	2	Консультация по выполнению вводной части курсового проекта	2	
	3	Консультация по выполнению вводной части курсового проекта	2	
	4	Консультация по выполнению основной части курсового проекта	2	
	5	Консультация по выполнению основной части курсового проекта	2	
	6	Консультация по выполнению основной части курсового проекта	2	
	7	Консультация по выполнению заключительной части курсового проекта	2	
	8	Консультация по выполнению заключительной части курсового проекта	2	
	9	Консультация в подборе материала для приложения к курсовому проекту	2	
	10	Консультация по выполнению презентации	2	
Самостоятельная работа обучающихся по МДК01.02: Изучение учебной и специальной литературы, изучение организационно-правовых документов. Подготовка к практической работе, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. Анализ выполнения технологических процессов в торговых предприятиях. Анализ рекламно-информационных средств в торговых предприятиях г. Элиста. Ознакомиться с различными видами тары и упаковки, подготовка презентации. Выбор темы курсового проектирования, подбор литературы, практического материала курсового проекта.			70	
Раздел ПМ 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью				
МДК. 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			72/48	
2 курс 3 семестр				
Введение	Содержание		3/2	
	1	Общие сведения о дисциплине. Предмет, цели и задачи курса. Связь с другими дисциплинами. Основные направления, задачи научно-технического прогресса в торговле.	2	1
Раздел 1. Торговое оборудование			57/38	
Тема 1.1. Торговая мебель, инвентарь, тара-оборудование		Содержание	12/8	
	1	Значение и классификация торговой мебели. Мебель торговых залов магазинов, складов, типы, назначение. Требования, предъявляемые к торговой мебели.	2	1,2

	2	Классификация торгового инвентаря: виды, назначение. Тара-оборудование: типы, назначение.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Ознакомление с видами торговой мебели, тара-оборудования, применяемого в торговле	2	
	2	Определение эффективности использования торговой мебели	2	
Тема 1.2. Измерительное оборудование	Содержание		9/6	
	1	Значение и классификация измерительного оборудования. Торговые весы, виды и их краткая характеристика. Требования, предъявляемые к торговым весам. Органы государственного и ведомственного надзора за оборудованием. Правила поверки измерительного оборудования.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Ознакомление с видами весоизмерительного оборудования в магазинах города.	2	
	2	Выбор типов и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия	2	
Тема 1.3. Фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование	Содержание		6/4	
	1	Назначение и классификация фасовочно-упаковочного и измельчительно-режущего оборудования, их виды и типы. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.	2	1,2
	Практические занятия		2	
	1	Ознакомление с видами фасовочно-упаковочного и измельчительно-режущего оборудования в магазинах города.	2	
Тема 1.4. Торговые автоматы	Содержание		3/2	
	Практические занятия		2	
	1	Изучение назначения и классификации торговых автоматов, основные узлы торговых автоматов.	2	
Тема 1.5. Холодильное оборудование	Содержание		9/6	
	1	Значение и классификация торгового холодильного оборудования, их устройство и виды.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Выбор типов и расчет потребного количества торгового холодильного оборудования для торгового предприятия.	2	
	2	Ознакомление с видами холодильного оборудования в магазинах г. Элисты	2	
Тема 1.6. Подъемно-	Содержание		6/4	

транспортное оборудование	1	Значение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды подъемно-транспортного оборудования и их краткая характеристика	2	1,2
	Практические занятия		2	
	1	Расчет потребного количества подъемно-транспортного оборудования для торговых предприятий.	2	
Тема 1.7. Контрольно-кассовые машины	Содержание		12/8	
	1	Значение и классификация контрольно-кассовых машин. Общие принципы устройства ККМ. Виды ККМ, правила эксплуатации.	2	1,2
	2	Государственная регистрация ККМ. Правила техники безопасности при эксплуатации ККМ.	2	1,2
	Практические занятия		4	
	1	Выбор типов и расчет потребного количества ККМ для торгового предприятия	2	
	2	Ознакомление с типами ККМ в магазинах г.Элиста	2	
Раздел 2. Охрана труда и пожарная безопасность			12/8	
Тема 2.1. Правовые и организационные основы охраны труда. Условия труда и производственная санитария	Содержание		3/2	
	Практические занятия		2	
	1	Изучение типовых инструкций по охране труда. Органы контроля за состоянием охраны труда. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека. Требования производственной санитарии, предъявляемые к устройству, содержанию территории и к помещениям предприятия	2	
Тема 2.2. Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание		3/2	
	1	Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины. Несчастные случаи: понятие, классификация. Порядок расследования, документального оформления и учета несчастных случаев в организациях. Порядок расследования и учет профзаболеваний.	2	1,2
Тема 2.3. Электробезопасность. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	Содержание		3/2	
	Практические занятия			
	1	Изучение классификации помещений предприятий по степени электробезопасности; средств защиты человека от поражения электрическим током, оказания первой помощи при поражении током, правил техники безопасности при эксплуатации электрического оборудования.	2	
Тема 2.4. Пожарная	Содержание		3/2	

безопасность	Практические занятия		2	
	1	Изучения понятия пожарная безопасность, организация пожарной безопасности на предприятиях. Изучение основных причин возникновения пожаров и способов их тушения.	2	
Самостоятельная работа обучающихся по МДК01.03: работа с основными и дополнительными источниками, интернет - ресурсами, составление конспекта, подготовка сообщений, электронных презентаций, решение задач, решение тестовых заданий. Ознакомление с торговым оборудованием в магазинах города и составление отчета по экскурсии. Составление инструкции об оказании первой помощи при поражении электрическим током.			24	
Учебная практика МДК. 01.02. Виды работ: 1. Изучение законодательства о защите прав потребителей. 2. Изучение прав потребителей на надлежащее качество товаров, работ, услуг. 3. Изучение прав потребителей на безопасность товаров (работ и услуг). 4. Изучение прав потребителей на информацию. 5. Изучение прав потребителей на возмещение вреда, причиненного вследствие недостатков товара (работы и услуг). 6. Защита потребителей в случае приобретения товаров ненадлежащего качества. Изучение порядка предъявления и рассмотрения требований. Написание претензий, заявлений. 7. Защита прав потребителей при выполнении работ и услуг. Изучение составления сметы на выполнение работ и услуг, договоров. Заполнение договоров. 8. Государственная и общественная защита прав потребителей. Изучение порядка выдачи предписаний по вопросам нарушения законодательства, порядка наложения штрафов. Изучение полномочий органов государственного управления. 9. Изучение судебной защиты прав потребителей			36	
Производственная практика МДК. 01.02. МДК.01.03. Виды работ: МДК. 01.02. Организация торговли 1. Ознакомиться с организационно-правовой формой розничного торгового предприятия с типом магазина, его специализацией; местонахождением и подчиненностью вышестоящей организации; режимом работы, штатом работников; с квалификационными требованиями к обслуживающему персоналу; задачами, стоящими перед коллективом магазина по повышению культуры обслуживания населения. 2. Изучить внешнее устройство магазина (экстерьер) и сопоставить с предъявленными требованиями; проанализировать состав помещений магазина перечислить и указать их, интерьер торгового зала;			108	

3. Ознакомиться с видами технологических планировок торгового зала розничного торгового предприятия; изучить состав площадей магазина; составить схему технологической планировки торгового зала магазина; проанализировать эффективность использования площадей магазина (произвести расчет и сделать вывод).
 4. Изучить формы товароснабжения торгового предприятия; ознакомиться с транспортным обеспечением предприятий, формами перевозки, договорами, санитарным состоянием транспортных средств; ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза; ознакомиться с заявками на текущий завоз товаров, экономическим их обоснованием.
 5. Освоить навыки приемки товаров по количеству и качеству; Ознакомиться с содержанием сопроводительных документов. Освоение навыков приемки товаров без тары, в таре, в контейнерах. Документальное оформление приемки товаров
 6. Отработка навыков размещения и укладки товаров на хранение. Определение условий и сроков хранения товаров
 7. Отработка операций по подготовке товаров к продаже
 8. Овладение приемами размещения и выкладки товаров на оборудовании торгового зала. Размещение новых товаров. Размещение указателей и ценников на товары.
 9. Ознакомиться с различными формами и методами продажи товаров; Изучить ассортиментный перечень и ассортимент товаров в магазине. Рассчитать показатели ассортимента товаров
Изучить особенности продажи продовольственных товаров (хлеба и хлебобулочных изделий, алкогольной продукции, бакалейных, гастрономических, молочных товаров и гр. групп);
Изучить особенности продажи непродовольственных товаров (одежды, обуви, технически сложных товаров бытового назначения, бытовой химии и других групп);
Изучить Правила продажи отдельных групп товаров
 10. Изучить виды дополнительных услуг в торговом предприятии;
Принять участие в решении вопросов связанных с обменом товаров;
 11. Изучить рекламно-информационное оформление торгового предприятия.
- МДК. 01. 03. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда**
1. Ознакомиться с правилами охраны труда и техники безопасности на рабочем месте продавца, контролера-кассира и других категорий работников; пройти инструктаж по технике безопасности; ознакомиться с инструкцией и изучить правила противопожарной защиты в магазине; проанализировать состояние техники безопасности в магазине и сделать выводы о соблюдении правил охраны труда и техники безопасности.
 2. Изучить виды торговой мебели, торгового инвентаря в магазине. Рассчитать коэффициент установочной площади торгового зала и сделать заключение о соответствии нормам технического оснащения.
 3. Ознакомиться с весоизмерительным оборудованием магазина; отработать навыки взвешивания на весах; проверить

<p>сроки клеймения весов и сделать заключение.</p> <p>4. Изучить контрольно-кассовое оборудование в магазине. Отработка навыков работы на ККМ при обслуживании покупателей. Оформление кассовой документации.</p> <p>5. Изучить холодильное оборудование магазина. Ознакомиться с размещением и видами торгового холодильного оборудования в торговом зале магазина; ознакомиться с техникой безопасности при эксплуатации холодильного оборудования.</p>		
<p>Примерная тематика курсовых работ по ПМ.01 МДК. 01.02. Организация торговли</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Торговля как отрасль народного хозяйства и сферы обслуживания населения. 2. Организационно-правовые формы торговых предприятий 3. Виды стационарной розничной торговой сети 4. Типизация и специализация розничной торговой сети 5. Устройство и планировка торгового зала магазина 6. Ассортимент товаров: понятие, виды, свойства и показатели 7. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле 8. Организация товароснабжения розничной торговой сети 9. Виды спроса и методы его изучения в РТС 10. Основные правила работы торгового предприятия 11. Торгово - технологический процесс на торговом предприятии его структура и содержание. 12. Приемка товаров по количеству в магазине 13. Приемка товаров по качеству в магазине 14. Технология хранения товаров в магазине 15. Организация подготовки продовольственных товаров к продаже 16. Организация подготовки непродовольственных товаров к продаже 17. Размещение и выкладка продовольственных товаров в торговом зале 18. Размещение и выкладка непродовольственных товаров в торговом зале 19. Правила и способы выкладки товаров на торговом оборудовании торгового зала 20. Мерчандайзинг, понятие. Область применения, технологии, методы и инструменты мерчандайзинга. 21. Методы продажи товаров. 22. Внемагазинные формы продажи товаров 23. Основные правила продажи отдельных видов продовольственных товаров 24. Основные правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров 25. Технология обслуживания покупателей в магазине 26. Услуги розничной торговли 27. Обмен товаров. 28. Правила особых видов торговли. 		

29. Сущность, функции и задачи торговой рекламы. 30. Рекламно-информационное оформление магазина 31. Тара и тарные операции в торговле 32. Культура торговли и торгового обслуживания. 33. Защита прав потребителей при продаже товаров 34. Организация труда работников магазина 35. Защита прав потребителей		
--	--	--

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. — ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. — репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. — продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета Организации коммерческой деятельности и логистики, Мастерской Программные решения для бизнеса, Лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета, лаборатории и рабочих мест кабинета и лаборатории:

- посадочные места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- стенды;
- наглядные пособия;
- раздаточный материал для выполнения практических работ;
- презентации в программе MS Power Point на USB-носителе по разделам программы профессионального модуля

Технические средства обучения:

- компьютер с выходом в Интернет;
- мультимедиа проектор;
- принтер;

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Федеральный закон РФ "О качестве и безопасности пищевых продуктов" от 02.01.2000 г. №29-ФЗ (ред, от 13.07.2020).
2. ФЗ «О защите прав потребителей»/ ФЗ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 31.07.2020).
3. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (ред. от 01.01.2019).
4. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров..." (ред. от 16.05.2020).
5. Федеральный закон «О Техническом регулировании» от 27.12.2002.N 184-ФЗ (с изм. 29.11.2019).

6. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения». (утверждён Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013г. № 582-ст) (с изменениями и дополнениями).

7. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.

8. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст.

9. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 771-ст.

10. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6) с изм. от 22.10.1997.

11. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7) с изм. от 22.10.1997.

12. Правила оказания услуг и продажи товаров. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». - М. Омега, 2018.

13. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли: учебное пособие / И.В. Грибанова, Н.В.Смирнова. - Минск: РИПО, 2019. - 203с. - ISBN 978-985-503-549-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1056299>

14. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2019. — 456 с. - ISBN 978-5-394-02471-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091479>.

15. Дорман В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2019; Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-7996-1879-7 (Изд-во Урал. ун-та). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/438107>.

16. Карнаух Н. Н. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433281>.

17. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/437395>.

18. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>.

19. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 296 с. - ISBN 978-5-394-02189-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091838>

Дополнительные источники:

1. Федеральный закон №125 - ФЗ от 24.07.1998 г. «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» (ред. от 31.07.2020).

2. Правила противопожарного режима в Российской Федерации. Утв. Постановлением Правительства РФ от 25 апреля 2012 г. № 390 (ред. от 23.04.2020).

3. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442318>.

4. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: практикум / К.Я. Гайворонский. — Москва : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. — 104 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0692-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/915105>.

5. Графкина, М. В. Охрана труда : учебное пособие / М. В. Графкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-430-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1096998>.

6. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. - 9-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 288 с. - ISBN 978-5-394-01131-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093707>

7. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/>

product/987233.

8. Коммерческая деятельность: учебник и практикум / И.М. Синяева и др. – М.: Юрайт, 2019. –404 с.- ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/432143>.

9. Лифиц И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02927-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/427042>.

10. Родионова О. М. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 113 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09562-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/434706>.

11. Черноморченко С. И. Планирование и проектирование организаций: учебное пособие для академического бакалавриата / С. И. Черноморченко. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019; Тюмень: Тюменский государственный университет. — 221 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-11222-1 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-400-01479-6 (Тюменский государственный университет). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/444771>.

Интернет-ресурсы:

1. www.gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
2. www.gks.ru- сайт Госкомстата;
3. www.stq.ru. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество» [Электронный ресурс].
4. www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
5. www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;
6. www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс;
7. <http://www.znaytovar.ru>
8. <http://torgrus.com> – Розничная торговля: новости, блоги, аналитика;
9. <http://www.retail.ru> – Все о розничной торговле
10. Электронная библиотека издательства «Юрайт» - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Реализация программы профессионального модуля должна обеспечиваться доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Структура программы подчинена основным формам учебной работы и организации самостоятельной работы в виде подготовки докладов и

презентаций. Наряду с теоретическими занятиями программой предусмотрены также практические работы, цель которых - научить студентов работать с конкретными нормативными актами (законами, стандартами, инструкциями) и учебной литературой, пользоваться терминологией в области коммерческой деятельности, применять полученные профессиональные навыки в жизни.

В период реализации программы профессионального модуля образовательным учреждением предусматриваются консультации для обучающихся.

В рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» проводится учебная практика для получения первичных профессиональных навыков по специальности.

4.4. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Учебные занятия инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья организуются совместно с другими обучающимися в учебных группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий.

При этом необходимо учитывать несколько аспектов:

- особенности нозологии обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- психоэмоциональное состояние обучающихся;
- психологический климат, который сложился в студенческой группе;
- настрой отдельных обучающихся и группы в целом на процесс обучения.

При организации учебных занятий в учебных группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе.

В образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с различными особенностями здоровья, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

Специфика обучения инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья предполагает использование игрового, практико-ориентированного, занимательного материала, который необходим для получения знаний и формирования необходимых компетенций. Подготовка обучающимися заданий для учебных занятий должна сочетать устные и письменные формы в соответствии с их особенностями здоровья.

Для того чтобы предотвращать наступление у обучающихся с инвалидностью и обучающихся, имеющих ограниченные возможности здоровья, быстрого утомления можно использовать следующие методы работы:

- чередование умственной и практической деятельности;

- преподнесение материала с использованием средств наглядности;
- использование технических средств обучения, чередование предъявляемой на слух информации с наглядно-демонстрационным материалом.

При освоении дисциплин инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение должно отводиться проведению с ними индивидуальной работы со стороны преподавателей. В индивидуальную работу включается:

- индивидуальная учебная работа (консультации), то есть дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы;
- индивидуальная воспитательная работа.

Особенности обучения обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата.

Для обучающегося, имеющего нарушения опорно-двигательного аппарата, необходимо посоветовать использовать вспомогательные средства для усвоения программы, например, диктофон и другие электронные носители информации.

При проведении аудиторных занятий с обучающимися, имеющими осложнения с моторикой рук, возможно использование следующих вариантов работы:

- обеспечение обучающихся электронными текстами лекций и заданий к учебным занятиям;
- использование технических средств фиксации текста (диктофоны) с последующим составлением тезисов лекции в ходе самостоятельной работы обучающегося, которые они впоследствии могут использовать при подготовке и ответах на учебных занятиях.

Одним из видов работы для обучающихся, испытывающих трудности в письме может быть подготовка к учебным занятиям таких заданий, которые не требуют от них написания длинных текстов ответов. Наиболее оптимальным вариантом такого задания, выполняемого в письменной форме, может служить тестовое задание. Использование тестирования обучающихся необходимо совмещать с обсуждением вариантов ответов.

Контроль знаний можно вести как в устном, так и в письменном виде.

Особенности обучения обучающихся с нарушением слуха.

При организации образовательного процесса со слабослышащей аудиторией рекомендуется использовать следующие педагогические принципы:

- наглядности преподаваемого материала;
- индивидуального подхода к каждому обучающемуся;
- использования информационных технологий;
- использования учебных пособий, адаптированных для восприятия обучающимися с нарушением слуха.

Обучающемуся с нарушением слуха следует предложить занять место на передних партах аудитории, а преподавателю больше времени находиться рядом с рабочим местом этого обучающегося. Учитывая, что такие

обучающиеся лучше понимают по губам, желательно располагаться к ним лицом, говорить громко и четко.

Для повышения уровня восприятия учебной информации обучающимися рассматриваемой группы, рекомендуется применение звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных и других средств. Сложные для понимания темы следует снабжать как можно большим количеством наглядного материала. Особую роль в обучении лиц с нарушенным слухом, играют видеоматериалы. По возможности, предъявляемая видеоинформация может сопровождаться текстовой бегущей строкой или сурдологическим переводом.

Контроль знаний обучающихся указанной нозологии может вестись преимущественно в письменном виде, но для развития устной речи, рекомендуется предложить обучающемуся рассказать ответ на задание в тезисах.

Особенности обучения обучающихся с нарушением зрения.

Специфика обучения слабовидящих обучающихся заключается в следующем:

- необходимо дозировать учебную нагрузку;
- применять специальные формы и методы обучения, технические средства, позволяющие воспринимать информацию, а также оптические и тифлопедагогические устройства, расширяющие познавательные возможности обучающихся;
- увеличивать искусственную освещенность помещений, в которых занимаются обучающиеся с пониженным зрением.

При зрительной работе у слабовидящих обучающихся быстро наступает утомление, что снижает их работоспособность, поэтому необходимо проводить небольшие перерывы или переключение рабочей активности.

При чтении лекций, слабовидящим обучающимся следует разрешить использовать звукозаписывающие устройства и компьютеры, как способ конспектирования, во время занятий. Необходимо комментировать свои жесты и надписи на доске и передавать словами то, что часто выражается мимикой и жестами.

При работе на компьютере следует использовать принцип максимального снижения зрительных нагрузок, дозирование и чередование зрительных нагрузок с другими видами деятельности. Кроме того необходимо использовать специальные программные средства для увеличения изображения на экране или для озвучивания информации.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. информация по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно и др.).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов, а также может быть предоставлено дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация программы подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля), прошедшими стажировку в профильных организациях.

4.6. Активные и интерактивные формы проведения занятий, используемые в образовательном процессе

Вид занятия (Л, ПЗ)	Используемые активные и интерактивные формы проведения занятий	Количество часов
Л	Проблемная лекция, лекция – презентация	26
ПЗ	Деловые игры, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии	29
Итого:		55

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Уметь работать с деловыми партнерами, заключать договора и осуществлять контроль за их выполнением	Текущий и рубежный контроль в форме: - опрос; - тестирование; - проверка выполненного домашнего задания; - защита рефератов, презентаций
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Уметь осуществлять учет и регулирование товарных запасов	Дифференцированный зачет по учебной практике Экзамен по каждому из разделов профессионального модуля.
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Уметь пользоваться нормативными документами по приемке товаров	Защита курсовой работы
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Уметь определять тип, специализацию торговых предприятий	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Уметь анализировать применение дополнительных услуг в торговле	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Знать правила добровольной сертификации услуг	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Уметь применять основные методы, средства и приемы менеджмента	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой	Уметь осуществлять расчеты при решении задач, коммерческой деятельности	

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.	Знать правила, приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Знать правила эксплуатации торгово-технологического оборудования	

Формы, а также методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и общих компетенций.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы Текущий контроль - в форме: - опрос; - тестирование; - проверка выполненного домашнего задания; - защита рефератов, презентаций.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации торговли - оценка эффективности и качества выполнения	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области составления документов	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	– эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные	

<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения</p>	
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля</p>	
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>- знание нормативных документов, стандартов, технических условий</p>	

**Перечень вопросов для подготовки к экзамену
по ПМ. 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»
МДК. 01.01. «Организация коммерческой деятельности»**

1. Предмет, цели и задачи дисциплины. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство.
2. Развитие коммерции и предпринимательства в России.
3. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание
4. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, ценные бумаги. Функции и задачи коммерческой деятельности.
5. Основные подходы к определению структуры коммерческой деятельности.
6. Основные процедуры коммерческой деятельности и их содержание.
7. Процессы коммерческой деятельности: коммерческие и технологические, их сущность и содержание.
8. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Организационно-правовые аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка.
9. Классификация коммерческих предприятий.
10. Отношения собственности в условиях формирования рыночных отношений.
11. Особенности функционирования различных форм собственности в рыночной экономике, в торговле.
12. Коммерческие службы организации. Квалификационные характеристики работников.
13. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту.
14. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства.
15. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования.
16. ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
17. ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
18. Тенденции развития коммерческой деятельности. Специфика развития коммерции в России. Новые направления в развитии торговли: товарные биржи, аукционы, электронная коммерция.
19. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг- понятие, виды.
20. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт- понятие, назначение, характеристика.
21. Формы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки.
22. Особенности коммерческой деятельности в сфере информационных технологий.

23. Структура основных производственных фондов, Возможные направления деятельности по развитию материально-технической базы торгового предприятия.
24. Инвестиции как источник развития материально-технической базы торгового предприятия.
25. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров.
26. Организация и технология продажи товаров. Коммерческая работа по продаже товаров.
27. Формирование ассортимента товаров на оптовых предприятиях торговли.
28. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Сущность, роль и содержание закупочной работы.
29. Хозяйственные связи их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования.
30. Торговые посредники, их роль в коммерческой деятельности, виды и их характеристика.
31. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок различными видами транспорта
32. Транспортные тарифы и правила их применения.
33. Правила перевозки скоропортящихся грузов.
34. Централизованные и децентрализованные перевозки. Централизация транспортно-экспедиционных операций.
35. Материальные потоки: понятие, виды.
36. Товарные склады, их назначение, классификация.
37. Складской технологический процесс: приемка товаров на склад, хранение, отборка товаров. Эффективность работы склада.
38. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержание и пополнение. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.
39. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база.
40. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.
41. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.
42. Информационное обеспечение товаров. Товарная маркировка и ее значение. Виды, носители и их применение.
43. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей, реклама и др.
44. Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды правовая охрана. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания.

45. Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
46. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Выгоды как результат коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.
47. Страхование рисков.

Перечень вопросов для подготовки к экзамену по ПМ.01 МДК.01.02. Организация торговли

1. Предмет, цели и задачи курса. Торговля – отрасль народного хозяйства и сферы обслуживания населения. Состояние и приоритетные направления развития торговли.
2. Понятие торговой организации, задачи и функции торговой организации в соответствии с Гражданским Кодексом РФ.
3. Организационно-правовые формы розничной торговли.
4. Виды розничной торговой сети. Классификация торговых зданий и сооружений. Требования, предъявляемые к торговым зданиям и сооружениям.
5. Типизация и специализация розничных торговых предприятий.
6. Факторы и принципы размещения розничной торговой сети. Функциональная система размещения розничной торговой сети.
7. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
8. Технологическая планировка торгового зала. Виды планировок торгового зала и их характеристика.
9. Понятие ассортимента товаров, его виды.
10. Ассортиментные перечни товаров, их значение, содержание.
11. Структура ассортимента товаров. Показатели ассортимента товаров в магазине.
12. Формирование ассортимента товаров на торговом предприятии. Этапы и их характеристика.
13. Факторы, влияющие на формирование ассортимента.
14. Понятие товароснабжения розничной торговой сети. Принципы и формы товароснабжения.
15. Схемы и методы завоза товаров в розничную торговую сеть.
16. Основные правила работы торгового предприятия, их значение и содержание.
17. Торгово-технологический процесс на торговом предприятии, его структура и содержание.
18. Приемка товаров в торговом предприятии по количеству. Документальное оформление приемки товаров.
19. Приемка товаров в торговом предприятии по качеству. Документальное оформление приемки товаров.
20. Технология хранения товаров в торговом предприятии.

21. Особенности хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.
22. Товарные потери и меры по их сокращению.
23. Организация подготовки товаров к продаже. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.
24. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале.
25. Правила и принципы размещения товаров в торговом зале магазина.
26. Правила и способы выкладки товаров на торговом оборудовании торгового зала.
27. Мерчандайзинг, понятие. Область применения, технологии, методы и инструменты мерчандайзинга.
28. Методы продажи товаров: Продажа товаров через прилавок обслуживания; по образцам, по предварительным заказам.
29. Методы продажи товаров. Продажа товаров на основе самообслуживания; с открытой выкладкой.
30. Электронная торговля. Внемагазинные формы продажи товаров. Сущность, виды и их характеристика.
31. Активизация продажи товаров.
32. Основные правила продажи отдельных видов продовольственных товаров.
33. Основные правила продажи отдельных видов товаров непродовольственных товаров.
34. Торговые услуги. Классификация. Услуги розничной торговли. Требования к качеству торговых услуг.
35. Особенности поведения потребителей разных видов услуг торговли.
36. Обмен товаров. Правила обмена и особенности реализации товаров с гарантийными сроками.
37. Правила особых видов торговли. Правила продажи товаров длительного пользования в кредит.
38. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.
39. Правила продажи товаров по заказам и на дому у покупателя.
40. Фирменный стиль и интерьер магазина.
41. Сущность, функции и задачи торговой рекламы. Классификация средств торговой рекламы, их характеристика.
42. Рекламно-информационное оформление магазина. Требования, предъявляемые к рекламному оформлению магазинов.
43. Понятие о таре и упаковке. Классификация тары.
44. Унификация и стандартизация тары. Организация оборота тары.
45. Упаковка – как инструмент маркетинга, сохранности продукции и эстетического воспитания.
46. Культура торговли и торгового обслуживания.
47. Организация управления торгово-технологическими процессами в магазине.
48. Защита прав потребителей при продаже товаров.

49. Организация труда работников магазина. Режим работы и условия труда.
Организация материальной ответственности в магазине

**Перечень вопросов для подготовки к экзамену
по ПМ. 01 МДК. 01.03. «Техническое оснащение торговых организаций и
охрана труда»**

1. Основные направления, задачи НТП в торговле
2. Значение и классификация торговой мебели.
3. Требования, предъявляемые к торговой мебели.
4. Мебель торговых залов магазина, складов, типы, назначение.
5. Классификация торгового инвентаря: виды, назначение.
6. Тара-оборудование, типы, назначение.
7. Значение и классификация измерительного оборудования. Торговые весы, виды и их краткая характеристика.
8. Требования, предъявляемые к торговым весам. Правила поверки измерительного оборудования
9. Органы государственного и ведомственного надзора за оборудованием.
10. Назначение и классификация фасовочно-упаковочного и измельчительно-режущего оборудования, их виды и типы.
11. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.
12. Назначение и классификация торговых автоматов, основные узлы торговых автоматов.
13. Значение и классификация торгового холодильного оборудования, их устройство и виды.
14. Значение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды подъемно-транспортного оборудования и их краткая характеристика.
15. Значение и классификация контрольно-кассовых машин. Общие принципы устройства ККМ.
16. Виды ККМ, правила эксплуатации ККМ.
17. Государственная регистрация ККМ. Правила техники безопасности при эксплуатации ККМ.
18. Основные направления государственной политики в области охраны труда.
19. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека.
20. Требования производственной санитарии, предъявляемые к устройству, содержанию территории и к помещениям предприятия.
21. Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины.
22. Несчастные случаи: понятие, классификация.

23. Порядок расследования, документального оформления и учета несчастных случаев в организациях.
24. Порядок расследования и учет профессиональных заболеваний.
25. Электробезопасность: понятие, классификация помещений предприятий по степени электробезопасности.
26. Средства защиты человека от поражения электрическим током.
27. Правила техники безопасности при эксплуатации электрического оборудования.
28. Последствия поражения электрическим током. Оказание первой медицинской помощи при поражении током.
29. Пожарная безопасность: понятие. Организация пожарной безопасности на предприятиях.
30. Основные причины возникновения пожаров и способы их тушения.