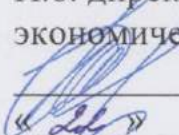



Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное  
автономное образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

И.о. директора Торгово-  
экономического института  
 /Ю.Ю. Сулова/  
 2018 г.  
Торгово-экономический  
институт

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

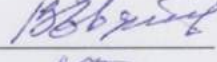

Профессиональный модуль ПМ.01 Организация и управление торгово-  
сбытовой деятельностью

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Красноярск 2018

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программу составили: преподаватель ОСПО З.В. Евдокимова   
преподаватель ОСПО Е.П. Комиссарова 

Программа профессионального модуля обсуждена на заседании Совета ОСПО « 21 » марта 2018 г. протокол № 3

Заведующий ОСПО: Н.С. Зайцева   
фамилия, инициалы, подпись

Дополнения и изменения в программе профессионального модуля на 201 \_\_/201\_\_ учебный год.

В программу вносятся следующие изменения: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Программа профессионального модуля пересмотрена и одобрена на заседании Совета ОСПО

«     » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г. протокол № \_\_\_\_\_

Заведующий ОСПО \_\_\_\_\_  
фамилия, инициалы, подпись

Внесенные изменения утверждаю:

И.о. директора Торгово-экономического института:

Ю.Ю. Сулова \_\_\_\_\_  
фамилия, инициалы, подпись

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	8
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	10
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	35
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	41

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **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):

Выпускник, освоивший ОПОП СПО, должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

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.

Выполнять **профессиональные компетенции**:

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Программа профессионального модуля может быть использована в качестве программы повышения квалификации дополнительного образования среднего профессионального образования: подготовка заведующего торговым объектом (магазином, павильоном); подготовка заведующего складом (кладовой) оптового и розничного предприятия; подготовка агента по закупкам.

## **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения 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;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

### **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением 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 программы профессионального модуля:**

всего – 575 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 503 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 336 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 167 часов;

производственной практики – 72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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



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

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ.01

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1-ОК 12 ПК 1.1 – ПК 1.10 ПК 2.1 – ПК 2.9 ПК 3.1 – ПК 3.8	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	249	162	56	20	87	20	-	36
	Раздел 2. Организация торговли	104	74	24		30		72	-
ОК 1-ОК 12 ПК 1.1 – ПК 1.10 ПК 2.1 – ПК 2.9 ПК 3.1 – ПК 3.8	Раздел 3. Оснащение торговых организаций торгово-технологическим оборудованием и охрана труда	150	100	46		50		-	-
	<b>Всего:</b>	<b>588</b>	<b>320</b>	118	20	<b>160</b>	20	<b>72</b>	<b>36</b>

\* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел ПМ 1. Организация коммерческой деятельности</b>			
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		234	
<b>Тема 1.1</b> Содержание коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	
	1 Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание	10	2
	2 Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы и нормативно-правовая база управления		
	3 Объекты коммерческой деятельности		
<b>Тема 1.2</b> Субъекты и объекты коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	
	1 Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя	8	
	2 Организационно - правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих.		
	3 Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.		
	<b>Практические занятия</b>	4	
	1 Характеристика типов торговых предприятий		
	2 Создания ФПГ		
<b>Тема 1.3</b> Коммерческие	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	

службы организации. Этика и мораль коммерсанта.	1	Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.	6	2	
	2	Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих и др.			
	3	Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учётом отраслевой направленности).			
	4	Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических и др.			
	5	Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства.			
	<b>Практические занятия</b>			6	
	1	Семинар: Перспективные направления развития коммерческих служб.			
	2	Семинар: Этика и мораль коммерсанта.			
	<b>Тема 1.4</b> Государственное регулирование коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>12</b>	
		1	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм	6	2
2		Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей,			
3		Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.			
<b>Практические занятия</b>			6		
1		Работа с Федеральными законами и нормативными актами по государственному регулированию коммерческой деятельности.			
2		Проверка торгового предприятия и оформление результатов проверки.			

<b>Тема 1.5</b> Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>14</b>	
	1	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Сущность и показатели рациональной организации товароснабжения и товародвижения. Форма товароснабжения. Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть. Управление запасами.	8	2
	2	Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности		
	3	Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле. Организация коммерческих связей, установление территориальных и местных коммерческих связей по поставкам товаров, и реализации излишков товаров. Прямые договорные связи.		
	4	Оптовые ярмарки, их виды и характеристика. Органы управления ярмарками. Организация биржевой торговли. Товарные биржи и их структура. Биржевые сделки, биржевые торги. Брокерские конторы. Организация аукционной торговли. Аукционное соглашение. Аукционные торги.		
	<b>Практические занятия</b>		6	
	1	Организация хозяйственных связей между поставщиками и покупателями по поставке товаров.		
2	Решение ситуационных задач			
<b>Тема 1.6</b> Технологический процесс коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>12</b>	
	1	Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика.	6	2
	2	Особенности процессов коммерческой деятельности организаций (по отраслям и сферам применения). Сдача-приёмка товаров по количеству и качеству		

	3	Применение в торговле Федерального Закона "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей" и Кодекса Российской Федерации "Об административных правонарушениях".		
	4	Правила обмена товаров в соответствии с действующей правовой и нормативной базой		
	<b>Практические занятия</b>		6	
	1	Приемка товара по количеству и качеству		
	2	Оформление документов		
<b>Тема 1.7</b> Установление хозяйственных связей. Коммерческие договоры	<b>Содержание</b>		<b>14</b>	
	1	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования	8	2
	2	Значение закупок и оптовой продажи товаров. Оперативное планирование закупок и оптовой продажи товаров. Виды оптового товарооборота. Источники закупок и поставщики товаров.		
	3	Формы договорных отношений и порядок их оформления. Договоры поставки, купли-продажи, порядок их заключения. Способы обеспечения выполнения договоров.		
	4	Организация и оформление закупок и продажи на оптовых ярмарках. Организация и оформление закупок и продажи товаров на биржах. Биржевые сделки. Оптовые закупки и продажа в выставочных залах, комнатах образцов.		
	5	Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.).		
	<b>Практические занятия</b>		6	
	1	Решение ситуационных задач		
2	Разработка графиков завоза товара			
<b>Тема 1.8</b> Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила	8	2

		перевозки скоропортящихся грузов		
	2	Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств, погрузка и выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения.		
	3	Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приёмка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление.		
	4	Основные виды транспорта и их характеристика. Организация перевозок товаров различными видами транспорта. Правила перевозки товаров различными видами транспорта. Санитарные требования к транспортировке пищевых продуктов. Договоры перевозок, ответственность сторон. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций		
	5	Коммерческая работа предприятий торговли с транспортными организациями и предприятиями		
	6	Тара, ее назначение, классификация и организация товарооборота.		
<b>Тема 1.9</b> Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна	<b>Содержание</b>		<b>12</b>	
	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия (идентификация, прослеживаемость, учёт), назначение, сущность, правовая база	6	2
	2	Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности		
	3	Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и её значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др. Основы правового режима информационных ресурсов.		

	4	Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды, правовая охрана, регистрация и основания для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны. Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки. Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания			
	5	Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов			
	6	Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита.			
	<b>Практические занятия</b>				6
	1	Составление письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны фирмы.			
	2	Работа секретными документами фирмы.			
<b>Тема 1.10</b> Формы и методы сотрудничества в сфере производства, товарообмена, сделок, финансовых отношений, условия осуществления и процессы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.	<b>Содержание</b>		<b>14</b>	2	
	1	Формы коммерческой деятельности с сотрудничеством (совместная), без сотрудников (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями (по отраслям). Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой.	8		
	2	Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные.			
	3	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др			
	4	Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.			
	5	Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый, прямой, косвенный, чистый, полный, срочный, возобновляемый, с дополнительным привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.			
	6	Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика			



	7	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: бартер, встречные поставки и др.	6	
	8	Особенности деятельности агентов: коммерческих, торговых, по снабжению, закупкам, коммивояжёров, а также индивидуальных предпринимателей.		
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Заключение и оформление франчайзингового договора.		
	2	Лизинговые операции. Выполнение ситуационных заданий.		
<b>Тема 1.11</b> Управление товарными запасами и потоками. Дополнительные коммерческие услуги.	<b>Содержание</b>		<b>13</b>	2
	1	Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков	6	
	2	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.	6	
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Рассмотрение процесса образования и регламентации постоянно действующих товарных запасов;		
	2	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.		
<b>Тема 1.12</b> Предпринимательские риски и успех.	<b>Содержание</b>		<b>10</b>	2
	1	Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков.	6	
	2	Принятие решений в условиях неопределённости. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности.		
	3	Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также		

		размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования.		
	4	Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.		
	5	Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Решение ситуаций «Коммерческий риск и способ его уменьшения»;		
	2	Оценка выгоды, как результата успешной коммерческой деятельности предприятия. Решение ситуационных задач.		
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ</b>  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).  Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие коммерческой деятельности в России;</li> <li>2. Деловые письма в коммерческой работе;</li> <li>3. Органы контролирующее соблюдение законодательство торговыми предприятиями;</li> <li>4. Особенности приемки импортных товаров;</li> <li>5. Коммерческий - правовой комментарий основных условий договора поставки;</li> <li>6. Государственный контракт, на поставку товаров, для государственных нужд;</li> <li>7. Организация проведения конкурсов, тендеров;</li> <li>8. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента.</li> </ol>			87	

<p><b>Производственная практика (практика по профилю специальности).</b></p> <p><b>Виды работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение отделов сбыта, закупок и маркетинга;</li> <li>- производственный внутрифирменный контроль, оформление журнала регистрации контрольных проверок, составления акта проверок;</li> <li>- оформление договора поставки, составление протокола согласования, протокола разногласий и составления договора купли-продажи.</li> <li>- разработка форм товароснабжения на торговом предприятии;</li> <li>- ознакомление транспортное обеспечение предприятия, критерии выбора транспортных средств;</li> <li>- ознакомление с информационным обеспечением коммерческой деятельности;</li> <li>- ознакомление с ассортиментной политикой и изучение спроса в торговом предприятии.</li> </ul>	<b>36</b>	
<p><b>Примерная тематика курсовых работ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Государственное регулирование коммерческой деятельности.</li> <li>- Организация приёмки товаров по количеству(на примере конкретной организации).</li> <li>- Права юридических лиц при проведении Государственного контроля предприятий.</li> <li>- Выставочно-ярмарочная деятельность.</li> <li>- Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.</li> <li>- Организация деятельности торговых домов.</li> <li>- Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.</li> <li>- Коммерческие договоры.</li> <li>- Посредническая коммерческая деятельность.</li> <li>- Инновационная деятельность коммерческих организаций( формы и методы).</li> <li>- Предпринимательские риски и успех.</li> <li>- Организация работы коммерческих служб.</li> <li>- Коммерческая информация и её защита.</li> <li>- Основные направления развития торговли в условиях рыночной экономики.</li> <li>- Роль различных типов торговых предприятий в рыночной экономике.</li> <li>- Организация продажи товаров (или конкретного товара) торговым предприятием.</li> <li>- Организация коммерческой деятельности торгового предприятия.</li> <li>- Содержание коммерческой работы торгового предприятия.</li> <li>- Организация закупки товаров торговыми предприятиями.</li> <li>- Коммерческая деятельность торговых предприятий по изучению и прогнозированию товарного рынка.</li> <li>- Роль информации в коммерческой деятельности торговых предприятий.</li> </ul>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Организационное изучение и прогнозирование спроса потребителей товарного рынка в розничной торговле.</li> <li>- Товарные биржи и их значение в коммерческой деятельности предприятий.</li> <li>- Роль рекламы в коммерческой деятельности торговых предприятий.</li> <li>- Организация складского хозяйства розничного (оптового) торгового предприятия.</li> <li>- Формы и методы продажи товаров в розничных торговых предприятиях.</li> <li>- Организация предпринимательской деятельности торговых предприятий.</li> <li>- Технологический процесс торговых предприятий.</li> <li>- Организация приемки продовольственных (непродовольственных) товаров по количеству и по качеству в магазине (на складе оптовой базы).</li> <li>- Организация хранения продовольственных (непродовольственных) товаров в магазине (на складе оптовой базы).</li> <li>- Организация подготовки продовольственных (непродовольственных) товаров.</li> <li>- Размещение и выкладка товаров в продовольственном (непродовольственном) магазине.</li> <li>- Организация снабжения оптовой базой розничной торговой сети.</li> <li>- Организация работы с тарой в продовольственном (непродовольственном) магазине.</li> <li>- Организация отпуска и отгрузки товаров со склада оптовой базы.</li> <li>- Организация работы транспортного отдела оптовой базы.</li> </ul>				
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе</b>		<b>20</b>		
<b>Раздел ПМ 1 Организация торговли</b>		<b>204</b>		
<b>МДК 01.02 Организация торговли</b>		<b>132</b>		
<b>Тема 2.1</b> Организационно-правовые формы предприятий торговли	<b>Содержание</b>	<b>10</b>		
	1	Торговые предприятия (организации): понятия, задачи, функции.	6	2
	2	Организационно-правовые формы предприятия торговли, их особенности.		
	3	Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Вопросы для повторения и самопроверки		
	2	Составить схему прохождения комплекса документов по регистрации ФПГ. Тестирование		
<b>Тема 2.2</b> Организация оптовой торговли	<b>Содержание</b>	<b>10</b>		
	1	Оптовая торговля: назначения, цели, виды. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.	6	2

	2	Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций.		
	3	Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.		
	4	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями – изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Разработка графиков завоза товаров		
<b>Тема 2.3.</b> Организация розничной торговой сети	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	Розничная торговая сеть: назначения, виды, их характеристика, направления развития. Классификация розничной торговли: виды типы, их идентифицирующие признаки. Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом. Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов их взаимосвязь с другими структурами подразделениями магазинов.	4	2
	2	Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Качественные показатели состояния торговой сети.		
	<b>Практическое занятие</b>		2	
	1	Семинарское занятие «Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли»		
	2	Тестирование. Решение ситуаций		
<b>Тема 2.4.</b> Технологические решения магазинов.	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1	Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно–гигиенические эстетические). Помещение магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие с	6	2

		требованиями организации торгово-технологического процесса.		
	2	Требование к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и рекомендательные. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площадей магазина.		
	3	Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требование, факторы влияющие на формирование магазина. Требование к эстетическим показателям торговых зданий и залов. Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.		
	<b>Практическое занятие</b>		2	
	1	Расчет площадей и проектирование магазинов		
<b>Тема 2.5</b> Технология товародвижения в розничной торговле	<b>Содержание</b>		<b>10</b>	
	1	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятия, назначения, структура, содержание, их специфика, в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.	6	2
	2	Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности краткосрочного хранения отдельных групп товаров в магазине. Требование к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли. Особенности подготовки продаже отдельных групп товаров.		
	3	Упаковка: понятие, назначение, классификация, требования предъявляемые к ней. Организация товарных операций. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, способы и средства. Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение оборудования. Выкладка как один из приемов мерчендайзинга.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Изучение нормативных документов		
2	Решение торговых ситуаций по приемке товаров по количеству			
3	Решение торговых ситуаций по приемке товаров по качеству			

	4	Оформление приемки товаров. Составление актов, претензий, расчетов претензий.		
<b>Тема 2.6</b> Услуги розничной торговли	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	
	1	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их значение, специфика дополнительных услуг для розничной торговли.	6	2
	2	Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству(социальные назначения, функциональная пригодность, безопасность, охрана окружающей среды и др.)		
	3	Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.		
	4	Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплекс стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.		
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1	Решение ситуаций. Тестирование		
<b>Тема 2.7</b> Организация и технология торгового обслуживания	<b>Содержание</b>		<b>10</b>	
	1	<p>Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначения, формы правовая база. Качество торгового обслуживания: понятия, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов.</p> <p>Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.</p> <p>Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика.</p> <p>Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.</p> <p>Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.</p> <p>Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способами подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.</p>	6	2

	2	<p>Ценники: понятие, назначения, виды, требование к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников.</p> <p>Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.</p> <p>Особенности правил продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.</p> <p>Правила продажи по образцам: назначение, сферы применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж.</p>		
	3	<p>Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регламентирование отношений между клиентом и комиссионером.</p> <p>Особенности правил продажи товаров в кредит: сферы применения, необходимость торговли в кредит.</p> <p>Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, региональное регулирование работы.</p> <p>Специфика услуг рынков.</p> <p>Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.</p>		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1	Изучение правил продажи отдельных видов товаров		
	2	Решение коммерческих ситуаций с последующим обоснованием		
	3	Изучение основ законодательства о защите прав потребителя		
	4	Тестирование		
<b>Тема 2.8</b> Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначения, функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов, факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства.	4	2
	2	Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требование предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технологическая планировка склада. Особенности устройства и площади и		



		емкости склада, технико-экономические показатели работы склада, эффективность использования складов. Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства.		
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1	Расчет емкости склада		
<b>Тема 2.9</b> Технология складского товародвижения в торговле	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	Технология товародвижения на складе: понятие, назначения, основные операции. Складской технологический процесс и его основные части. Требования к организации складского технологического процесса.	6	2
	2	Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление.		
	3	Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила, и способы размещения. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации. Технология процессов комплектации товаров и отправки их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2</b> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. <b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b> Тема 2.5 Технология товародвижения в розничной торговли – изучение нормативных документов по приемки товаров, по количеству; качеству; – решение торговых ситуаций связанных с приемкой товаров. Оформление документов; Тема 2.7 Организация и технология торгового обслуживания – изучение нормативных документов, регламентирующих правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей; – оформление ценников; – решение торговой ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров.			30	

<b>Учебная практика.</b> <b>Вид работы:</b> 1. Ознакомление с розничным торговым предприятием 2. Продажа товаров в торговом зале 3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале 4. Хранение и подготовка товаров к продаже 5. Работа на торгово-технологическом оборудовании 6. Учет и отчетность в магазине 7. Составление товарных отчетов 8. Составление инвентаризационной описи 9. Ознакомление с ведением книги кассира-операциониста 10. Оформление схемы планировки торгового зала Сдается экзамен.		<b>72</b>	
<b>Раздел ПМ 3</b> <b>Оснащение торговых организаций торгово-технологическим оборудованием и охрана труда</b>		<b>150</b>	
<b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>150</b>	
<b>Тема 3.1</b> Организация и планирование технического оснащения коммерческой деятельности.	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	2
	1. <i>Организация и планирование технического оснащения коммерческой деятельности.</i> Основные направления и задачи научно-технического прогресса в торговле, механизация и автоматизация торгово-технологических процессов. Принципы выбора оборудования для торговой организации и комплектования его наборов. Принципы размещения торгового оборудования, основанные на эффективном использовании площадей торговых организаций. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению торгово-оперативных процессов.	2	
<b>Тема 3.2</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	

Мебель, торговый инвентарь, тара-оборудование.	1.	<i>Мебель, торговый инвентарь, тара-оборудование.</i> Значение и классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Мебель торговых залов, складов, подсобных помещений, ее типы, назначение, особенности устройства применения. Значение и классификация торгового инвентаря и требования, предъявляемые к нему. Виды, назначение и особенности устройства отдельных типов инвентаря. Значение и классификация тары-оборудования. Типы, назначение, особенности устройства и применения. Принципы выбора и оснащения торговой мебелью и инвентарем торговых организаций.	4	2	
	<b>Практические занятия</b>		4		
	1.	Изучение видов торговой мебели и инвентаря, используемых в предприятиях торговли г. Красноярска (экскурсия, посещение выставочного зала торгового оборудования, выставки-ярмарки).			
	2.	Расчет коэффициентов установочной и экспозиционной площади торгового зала, подбор мебели и инвентаря для торговых залов и подсобных помещений.			
<b>Тема 3.3</b> Весоизмерительное оборудование.	<b>Содержание</b>		<b>14</b>		
	1.	<i>Весоизмерительное оборудование.</i> Измерительное оборудование: понятие, группы. Значение и классификация весоизмерительного оборудования, требования, предъявляемые к торговым весам. Весы настольные: механические и электронные, весы платформенные передвижные и стационарные: механические и электронные, их назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Меры массы, длины, объема, их типы и уход за ними. Органы надзора и ведомственного контроля за оборудованием. Правила поверки.	6		2
	<b>Практические занятия</b>		8		
	1.	Изучение устройства весов, правила поверки (рычажные и электронные).			
	2.	Изучение правил эксплуатации и техники безопасности, работа на рычажных весах.			
	3.	Изучение правил эксплуатации и техники безопасности, работа на электронных весах.			
4.	Определение потребности в весоизмерительном оборудовании.				
<b>Тема 3.4</b> Механическое	<b>Содержание</b>		<b>6</b>		
	1.	<i>Механическое оборудование.</i>	2		2

оборудование.		Значение и классификация механического оборудования. Режущие машины для гастрономических продуктов, монолита масла, замороженных продуктов и других, их устройство, правила эксплуатации. Измельчительные машины: для кофе, мяса, рыбы.			
	<b>Практические занятия</b>		4		
	1.	Изучение устройства, правил эксплуатации измельчительно-режущего оборудования.			
2.	Определение эксплуатационной производительности измельчительно-режущего оборудования.				
<b>Тема 3.5</b> Фасовочно-упаковочное оборудование.	<b>Содержание</b>		<b>4</b>		
	1.	<i>Фасовочно-упаковочное оборудование.</i> Значение и классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Виды, типы и технико-экономическая характеристика современного фасовочно-упаковочного оборудования. Правила эксплуатации и выбор для оснащения предприятия.	2	2	
	<b>Практические занятия</b>		2		
	1.	Изучение устройства, правил эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования.			
<b>Тема 3.6</b> Оборудование для приготовления и продажи напитков.	<b>Содержание</b>		<b>4</b>		
	1.	<i>Оборудование для приготовления и продажи напитков.</i> Значение и классификация оборудования. Устройство, техническая характеристика. Правила эксплуатации современного оборудования для приготовления и продажи напитков. Критерии выбора типов оборудования.	2		2
	<b>Практические занятия</b>		2		
	1.	Изучение устройства, эксплуатационных характеристик, правил эксплуатации оборудования для приготовления и продажи напитков.			
<b>Тема 3.7</b> Холодильное оборудование.	<b>Содержание</b>		<b>8</b>		
	1.	<i>Холодильное оборудование.</i> Значение и классификация торгового холодильного оборудования. Влияние холодильного оборудования на окружающую среду. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Машинное охлаждение, его сущность; преимущества перед безмашинным охлаждением. Холодильные агенты, их виды, свойства, применение. Озонобезопасные хладагенты. Понятие об устройстве и принципе действия хладоновой компрессионной машины. Холодильные машины и агрегаты, их типы, условные обозначения, техническая характеристика. Торговое	4		2

		холодильное оборудование: камеры разборные, шкафы, прилавки, витрины и прилавки-витрины, их устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Критерии выбора типов и нормы оснащения предприятий торговли холодильным оборудованием.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1.	Изучение видов, эксплуатационных характеристик и правил эксплуатации холодильного оборудования.		
	2.	Изучение различных видов холодильного оборудования, используемого в торговых предприятиях г. Красноярска (экскурсия, посещение выставочного зала торгового оборудования, выставки-ярмарки).		
<b>Тема 3.8</b> Подъемно-транспортное оборудование.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	<i>Подъемно-транспортное оборудование.</i> Значение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Грузоподъемные машины (грузовые лифты, подъемники и др.), транспортирующие машины и механизмы (конвейеры, грузовые тележки и др.), погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины (электропогрузчики, подъемные столы и др.), комплексы подъемно-транспортного оборудования, их типы, устройство, техническая характеристика и правила эксплуатации. Критерии выбора типов и нормы оснащения предприятий торговли подъемно-транспортным оборудованием.	4	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Определение потребности в подъемно-транспортном оборудовании торгового предприятия.		
<b>Тема 3.9</b> Контрольно-кассовые машины.	<b>Содержание</b>		<b>14</b>	
	1.	<i>Контрольно-кассовые машины.</i> Значение и классификация контрольно-кассовых машин (ККМ). Функции ККМ, общие принципы устройства. Современные электронные контрольно-регистрационные кассовые машины: ЭКР 3102.Ф; Samsung 4615 R; «Орион-100 Ф»; Микро-101 Ф и др., их устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Критерии выбора типов и нормы оснащения предприятий торговли контрольно-кассовыми машинами. Государственный реестр контрольно-кассовых машин, используемых на территории РФ, его назначение и формирование. Машины для счета бумажных денег («Импульс 22») аппараты для проверки подлинности банкнот (детекторы типа ППН), их устройство,	6	2

		принцип действия и техническая характеристика. Правовая база использования ККМ. Типовое положение эксплуатации КМ.		
	<b>Практические занятия</b>		8	
	1.	Изучение технических и технологических характеристик контрольно-кассовых машин. Порядок работы на контрольно-кассовых машинах.		
	2.	Изучение устройства и правил эксплуатации различных видов контрольно-кассовых машин.		
	3.	Изучение документов, оформляемых при работе с контрольно-кассовыми машинами, получение различных видов отчетов.		
	4.	Определение потребности в контрольно-кассовых машинах торгового предприятия.		
<b>Тема 3.10</b>	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
Сканирующие устройства, маркирующее оборудование.	1.	<i>Сканирующие устройства, маркирующее оборудование.</i> Значение и классификация. Виды сканеров и маркирующего оборудования. Портативные терминалы.	2	2
<b>Тема 3.11</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	2
Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.	1.	<i>Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.</i> Значение оборудования для снижения потерь. Способы охраны: визуальное наблюдение, радиоэлектронные системы сигнализации, системы сигнализации-оповещения, системы слежения. Деактивируемы и не деактивируемые датчики.	2	
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Изучение различных способов защиты товаров от несанкционированного выноса в торговых предприятиях г. Красноярска (экскурсия, посещение выставочного зала торгового оборудования, выставки-ярмарки).		
<b>Тема 3.12</b>	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования.	1.	<i>Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования.</i> Заключение договоров и сделок на поставку торгового оборудования. Порядок составления заказов и заявок на торговое оборудование. Технология и документальное оформление завоза и приема оборудования по количеству и качеству в торговых предприятиях. Предъявление претензий по качеству торгового оборудования. Организация и документальное оформление комплексного тех. обслуживания торгового оборудования, по графикам и по аварийным отказам; ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на		

		отремонтированное оборудование.		
<b>Тема 3.13</b> Правовые и организационные вопросы охраны труда. Средства и мероприятия по обеспечению безопасности труда и жизнедеятельности.	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1.	<i>Нормативно-правовая база охраны труда.</i> Нормативно-правовая база охраны труда: понятие, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция Российской Федерации, «Об основах охраны труда в Российской Федерации», Трудовой Кодекс РФ (гл. 33-36). Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления в области охраны труда (Трудовой Кодекс РФ, ст. 211). Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты. Межотраслевые правила по охране труда, назначение, содержание, порядок действия. Положение о системе сертификации работ по охране труда: назначение, содержание.	4	2
	2.	<i>Средства и мероприятия по обеспечению безопасности труда и жизнедеятельности.</i> Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Органы надзора и контроля за охраной труда; административный, общественный, личный контроль. Правовые акты, регулирующие взаимные обязательства сторон по условиям и охране труда. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда и работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Ответственность за нарушение требований охраны труда. Финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда в рамках федеральных, отраслевых и территориальных целевых программ. Служа охраны труда на предприятии. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Инструктажи по охране труда и технике безопасности: характеристика, оформление документации.		2
<b>Тема 3.14</b> Производственный травматизм и профзаболеваемость.	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1.	<i>Производственный травматизм и профессиональные заболевания.</i> Понятие, причины и анализ производственного травматизма и профзаболеваемости. Изучение травматизма: методы, документальное оформление, отчетность. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи: понятие, классификация, порядок расследования, документального оформления и учета в	4	2

		организациях. Порядок возмещения работодателями вреда, причиненного здоровью работников в связи с несчастными случаями.		
	2.	<i>Электробезопасность.</i> Понятие электробезопасности, последствия поражения человека электрическим током. Условия возникновения электротравм, их классификация. Факторы, влияющие на тяжесть электротравм. Классификация условий работ по степени электробезопасности. Опасные узлы и зоны машин. Требования электробезопасности, предъявляемые к конструкции технологического оборудования. Технические способы и средства защиты: их виды, назначение, сроки проверки, правила эксплуатации и хранения. Статическое электричество: понятие, способы защиты от его воздействия. Технические и организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности на предприятиях торговли.		2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1	Изучение причин производственного травматизма и профессиональных заболеваний в торговле, получение практических навыков по составлению акта о несчастном случае на производстве и выполнение расчетов условных показателей производственного травматизма.		
<b>Тема 3.15</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
Факторы, влияющие на условия труда.	1.	<i>Условия труда в предприятиях торговли.</i> Основные понятия: условия труда, производственный фактор, производственная санитария. Правовые акты и нормативные документы, регламентирующие вопросы условий труда на предприятиях. Факторы, влияющие на условия труда, их виды. Основные метеорологические параметры и их влияние на организм человека. Требования к устройству содержания территории и помещений предприятия, к технологическим процессам, размещению оборудования, организации рабочих мест, инвентарю, приспособлениям. Требования и нормы к микроклимату помещений (отоплению, вентиляции, водоснабжению, канализации и освещению).	4	2
	2.	<i>Вредные производственные факторы.</i> Понятие, классификация, краткая характеристика и воздействие на человека отдельных видов производственных факторов (шум, вибрация, тепловое излучение, электромагнитные поля и др.). Допустимые параметры опасных и вредных производственных факторов, свойственных производственным		2



		процессам в предприятиях торговли. Понятие о ПДК, способы и средства защиты от вредных производственных факторов. Доврачебная помощь пострадавшим от несчастного случая.		
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Изучение факторов, влияющих на условия труда работников предприятий торговли; метеорологических условий в помещениях; определение воздухообмена в помещениях и на рабочих местах.		
<b>Тема 3.16</b> Санитарные нормы и правила.	<b>Содержание</b>		<b>2</b>	
	1.	<i>Санитарные нормы и правила.</i> Санитарные нормы условий труда и мероприятия по поддержанию установленных норм. Санитарные требования, учитываемые при проектировании предприятий торговли и к территории. Санитарно-гигиенические условия и физиологические особенности труда.	2	2
<b>Тема 3.17</b> Безопасность зданий, оборудования, людей. Виды, техника безопасности при эксплуатации зданий и оборудования.	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1.	<i>Безопасность зданий, оборудования, людей. Виды, техника безопасности при эксплуатации зданий и оборудования.</i> Требования безопасности к устройству и содержанию территорий, зданий и сооружений предприятий. Организация технологических процессов и рабочих мест. Транспортные средства, правила движения производства работ на территории. Требования безопасности при выполнении работ вручную на предприятиях торговли. Общие и специальные требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию и его эксплуатации.	2	2
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Изучение общих требований техники безопасности при эксплуатации торгового и технологического оборудования, причин несчастных случаев в процессе труда и их предупреждение, использование защитных средств и приспособлений при эксплуатации оборудования, методов оказания первой доврачебной помощи при травмировании.		
<b>Тема 3.18</b> Пожарная безопасность: средства, организация пожарной охраны. Противопожарные требования.	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	
	1.	<i>Пожарная безопасность: средства, организация пожарной охраны. Противопожарные требования.</i> Понятие и правовая база пожарной безопасности: ФЗ «О пожарной безопасности», стандарты ССБТ, правила и инструкции по пожарной безопасности. Организация пожарной охраны в предприятиях. Пожарная	2	2

	<p>безопасность зданий и сооружений, правила пожарной безопасности в РФ. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в предприятиях. Противопожарный инструктаж, режим содержания территории предприятия, его помещений и оборудования. Действия администрации и работников предприятия при возникновении пожара. Основные причины возникновения, способы предупреждения и тушения пожаров. Пожароопасные свойства веществ и материалов. Пожарный инвентарь, огнетушители, противопожарное водоснабжение, средства пожарной сигнализации и связи: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения.</p>		
	<b>Практические занятия</b>	2	
1.	Изучение организации противопожарной охраны и противопожарных требований к предприятиям торговли, причин возникновения пожаров, средств тушения пожаров и правил пользования ими.		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3</b>		<b>50</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовка и дополнение текстов лекций по темам, освоение профессиональной терминологии, формулирование основных вопросов по темам курса;</li> <li>- подготовка к практическим занятиям (изучение теоретического материала по темам курса с использованием текста лекций и рекомендуемой литературы);</li> <li>- составление планов ответов, структурно-логических схем, конспектов по вопросам, выносимым на самостоятельное изучение;</li> <li>- изучение методик расчетов для определения необходимого количества торгового оборудования для оснащения предприятия;</li> <li>- изготовление наглядных пособий по темам курса;</li> <li>- подготовка выступлений, рефератов и домашних самостоятельных работ по проблемным вопросам изучаемых тем дисциплины;</li> <li>- подготовка к текущему и итоговому контролю знаний по дисциплине.</li> </ul>			
<b>Примерная тематика домашних заданий</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Подготовка конспекта по теме «Холодильные агенты»</li> <li>- Подготовка краткого конспекта по теме «Труд женщин и подростков»</li> <li>- Подготовка доклада и презентации по теме «Характеристика погрузочно-разгрузочных и штабелирующих машин»</li> </ul>			
<b>Всего</b>		<b>588</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Перечень необходимого программного обеспечения

- Операционная система: Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лиц сертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный
- Офисный пакет: Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лиц сертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный
- Антивирус: ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лиц сертификат EAV-0189835462 от 10.04.2017;
- Kaspersky Endpoint Security Лиц сертификат 2462170522081649547546 от 22.05.2017

### 4.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

- Электронно-библиотечная система «СФУ» [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающей в фонд СФУ и библиотек-партнеров. – Красноярск, [2006]. – Режим доступа <http://bik.sfu-kras.ru/>
- Электронно-библиотечная система Издательства «Лань» [Электронный ресурс]: база данных содержит коллекцию книг, журналов и ВКР. – Санкт-Петербург, [2011]. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>
- Электронно-библиотечная система ZNANIUM.COM (ИНФРА-М) [Электронный ресурс]: база данных содержит учебные и научные издания. – Москва, [2011]. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/>
- Электронная библиотека диссертаций РГБ [Электронный ресурс]: ЭБД содержит около 800 тыс. полных текстов кандидатских и докторских диссертаций на русском языке по всем отраслям наук. – Москва, [1999]. – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru>
- Электронно-библиотечная система eLibrary [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о научных публикациях на русском языке. – Москва, [2000]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
- Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопт» [Электронный ресурс]: база данных содержит учебные и научные издания. – Москва, [2011]. – Режим доступа: <http://rucont.ru>
- База данных «Общественные и гуманитарные науки / EASTVIEW» [Электронный ресурс]: база содержит периодические издания по общественным и гуманитарным наукам, журналы по вопросам педагогики и образования. – Москва, [2006]. – Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/newsearch/basic.jsp>

### 4.3 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по профессиональному модулю

ОСПО располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы студентов, предусмотренных учебным планом специальности и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	Кабинет коммерческой деятельности и логистики № 823 ул. Лиды Прушинской, зд.2	Оборудование: 1. проектор -1шт; 2. экран-1шт; 3. тематические стенды. Мебель: 1. посадочные места по количеству обучающихся; 2. рабочее место преподавателя; 3. учебная доска; 4. шкафы-2шт.
2.	МДК.01.02. Организация торговли	Кабинет коммерческой деятельности и логистики № 823 ул. Лиды Прушинской, зд.2	Оборудование: 1. проектор -1шт; 2. экран-1шт; 3. тематические стенды. Мебель: 1. посадочные места по количеству обучающихся; 2. рабочее место

			преподавателя; 3. учебная доска; 4. шкафы-2шт.
3.	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Кабинет товароведения продовольственных товаров и продукции общественного питания № 830 ул. Лиды Прушинской, зд.2	Оборудование: 1. проектор -1шт. 2. экран-1шт. 3. персональный компьютер с монитором-1шт; Мебель: 1. посадочные места по количеству обучающихся 2. рабочее место преподавателя 3. учебная доска 4. шкафы-4шт.

#### 4.4 Информационное обеспечение обучения

##### Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

###### Основные источники:

1. Охрана труда в общественном питании и торговле: Учебное пособие / Гайворонский К.Я. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 128 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование) Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502557>
2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674>
3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>
4. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: Практикум / К.Я. Гайворонский. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 104 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=443909>

###### Дополнительные источники:

5. Арустамов, Э. А. Охрана труда в торговле [Текст] : учебник для учреждений среднего профессионального образования / Э. А. Арустамов.- Москва : Издательский центр "Академия", 2014. - 156 с.
6. Афанасенко, И. Д. Торговое дело [Текст] : учебник для бакалавров и магистров экономических специальностей всех форм обучения / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова.- Москва : Питер , 2015. - 381 с.

7. Брагин, Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет [Текст] : Учебное пособие / Л. А. Брагин, Т. В. Панкина.- Москва : ИД Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 120 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=421959>
8. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова.- Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=247389>
9. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям "Торговое дело" (бакалавриат), "Экономика (бакалавриат), "Менеджмент (бакалавриат) / Г. Г. Иванов.- Москва : ИНФРА-М : Форум, 2013. - 96 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=411248>
10. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование [Текст] : учеб. пособие для студ. образоват. учреждений сред. проф. образования / В. Ф. Кащенко, Л. В. Кащенко.- Москва : Альфа-М : Инфра-М, 2012. - 398 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=332021>
11. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>
12. Организация торговли: Учебник / С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=417625>
13. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник / Памбухчиянц О. В.- Москва : Дашков и К, 2014. - 284 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=450757>
14. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Ф. П. Половцева.- Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=398696>
15. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111 "Маркетинг"] / Г. А. Яковлев.- Москва : ИНФРА-М, 2016. - 223 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>

*Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по профессиональному модулю*

1. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли [Текст] : практикум : [учебное пособие для средних специальных и высших учебных заведений] / К. Я.

- Гайворонский.- Москва : Форум : ИНФРА-М, 2017. - 104 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=809878>
2. Организация коммерческой деятельности: сборник описаний практических работ / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова; Красноярск, 2017. – 106 с.
  3. Организация коммерческой деятельности: методические указания для самостоятельной работы студентов / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова. – Красноярск, 2016. – 58 с.
  4. Организация коммерческой деятельности: методические указания и тематика к выполнению курсовых работ / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова. – Красноярск, 2016. - 34 с.
  5. Организация торговли: методические указания для самостоятельной работы студентов / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова. – Красноярск, 2017. – 51 с.
  6. Организация торговли: сборник описаний практических работ / ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. З.В. Евдокимова. – Красноярск, 2017. – 66 с.
  7. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности [Текст] : практическое пособие / А. М. Петров ; Финанс. ун-т при правительстве РФ.- Москва : КУРС : ИНФРА-М, 2015. - 400 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=507956>
  8. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда : сб. описаний практических работ/ ФГАОУ ВО СФУ Торгово-экономический институт; сост. И.П.Денисова.- Красноярск, 2016. - 59 с.
  9. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. Практикум [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080301 - Комерция (торговое дело), 080111 - Маркетинг и по направлению 100700.62 - Торговое дело / В. П. Чеглов.- Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2013. - 224 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=364756>

*Нормативные документы:*

- 1 ГОСТ Р 51303 – 2013 Торговля. Термины и Определения
- 2 ГОСТ Р 51773 – 2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли
- 3 Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 30.11.2011. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 4 О рекламе [Электронный ресурс]: федер. закон от 13 мар. 2006 г. № 38-ФЗ с изм. и доп. от 8 мар. 2015 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

- 5 Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 8 фев. 1998 г. №14-ФЗ ред. 29.06.2015 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 6 Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55 (ред. от 27.01.2009) "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации".
- 7 Постановлением Правительства Российской Федерации от 11.11.2010 г. N 887 "О порядке создания и обеспечения функционирования системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности в Российской Федерации".
- 8 Правила продажи отдельных видов товаров утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 19 янв. 1998 г. № 5 с изм. на 23 дек. 2015 г.

#### **4.5 Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является успешное освоение теоретического материала по междисциплинарным курсам, входящим в профессиональный модуль.

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

Перед изучением модуля обучающиеся изучают следующие дисциплины «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Бухгалтерский учет», «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика».

#### **4.6 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:

наличие высшего или высшего педагогического образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельности».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Педагогический состав: высшее образование, соответствующее профилю модуля.

Практический стаж не менее 5 лет.



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

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Рассмотрение содержание оферты проекта договора Оформление типовых договоров поставки товаров Расчет претензии Составление протокола согласования Протокола разногласий Оформление договоров и сделок на поставку торгового оборудования Организация и документальное оформление комплексного тех. обслуживания торгового оборудования Предъявление претензий по качеству торгового оборудования	<i>-Экспертная оценка оформления документов</i> <i>-Фронтальный опрос</i> <i>-Тестирование</i>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Формирование необходимых размеров товарных запасов в магазине Ведение журнала оперативного учета и контроля за составлением товарных запасов Расчет норматива товарных запасов Расчет необходимого количества оборудования для размещения товарного запаса на хранение на складе и рабочего товарного запаса в торговом зале магазина	<i>-Подведение итогов через фронтальный опрос</i> <i>-Проверка расчетов</i> <i>-Тестирование</i>
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Работа с нормативными документами регулирующие приемку товаров по количеству и качеству Решение ситуаций	<i>-Экспертная оценка оформления актов приемки</i> <i>-Подведение</i>

	Оформление актов «ФТОРГ-2» и другие	<i>итогов -Презентация</i>
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Составление схемы организационных форм торговых предприятий Нормативные документы рассматривающие создание в России организационно правовых форм торговых предприятий Принципы выбора оборудования для торговой организации и комплектования его наборов. Принципы размещения торгового оборудования, основанные на эффективном использовании площадей торговых организаций.	<i>-Решение ситуации -Ответы на вопросы -Задания</i>
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Практические занятия по изучения услуг розничной торговли ГОСТ Р51304-99 «Услуги розничной торговли» ГОСТ Р51303-99 «Торговля: термины и определения» Порядок оформления и исполнение услуг	<i>-Решение ситуаций -Тестирование -Фронтальный опрос</i>
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Изучение правил сертификации услуг розничной торговли Составить таблицу – Перечень услуг розничной торговли и нормативных документов на соответствие требованию которых проводится обязательная сертификация Схемы сертификации Оформление «Решения по заявке на проведение сертификации»	<i>-Тестирование -Фронтальный опрос -Проверка правильности оформления документов</i>
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Этапы принятия управленческих решений на основе материала практических коммерческих ситуациях	<i>-Тестирование -Презентация</i>
ПК 1.8. Использовать основные методы и	Разбор группировок, построение и анализ статистических таблиц.	<i>-Решение задач</i>

<p>приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>Исчисление различных видов относительных величин. Анализ абсолютных величин.  Исчисление различного рода средних величин.  Построение и анализ рядов распределения.  Исчисление основных показателей рядов динамики.  Ряды динамики.  Исчисление и анализ индексов.  Индексы.  Корреляционный анализ.</p>	
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Расчеты оптимального размера заказа и других параметров систем управления запасами  Разработка планов закупок  Определение потребности в товарах  Решение транспортных задач</p>	<p><i>-Составление схем  -Таблиц  -Решение задач</i></p>
<p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Определение потребности в различных видах оборудования  Расчет эксплуатационной производительности оборудования  Приобретение навыков эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования</p>	<p><i>-Составление схем  -Таблиц  -Решение задач  -Эксплуатация оборудования</i></p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей специальности коммерсант	<i>-Презентация по профилю специальности</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Организация и управление торгово-сбытовой деятельности Выбор и применение методов и способов решения по изучению оформления учредительных документов	<i>-Практические работы -Контрольные работы -Тестирование -Фронтальный опрос</i>
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач по изучению конъюнктуры рынка и определение ниши рынка, выбора типа оборудования и оснащения им торговой организации	<i>-Фронтальный опрос -Проверка заданий -Тестирование</i>
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, для изучения информационного обеспечения коммерческой деятельности, оснащения предприятия торгово- технологическим оборудованием	<i>-Оформление документов -Экспертная проверка</i>

<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Знание основ корпоративной культуры, способность работать в команде, стоять взаимоотношения в коллективе</p>	<p><i>-Практические рекомендации и предложений для предприятия разработанные студентом</i></p>
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Изучать эффективное управление Развивать способности, прогнозировать предстоящие изменения Четкое представление о роли и задачи менеджера на примере должностной инструкции менеджера по продажам</p>	<p><i>-Разработка стратегии рыночной политики организации</i></p>
<p>ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</p>	<p>Четкое обоснование выводов по итогам решения практических задач технического оснащения торгового предприятия и состояния условий труда</p>	<p><i>-Фронтальный опрос -Проверка заданий</i></p>
<p>ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p>	<p>Изучение техники безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования, вредных и опасных факторов производственной среды и производственного процесса, методов и средств защиты</p>	<p><i>-Фронтальный опрос -Проверка заданий</i></p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Изучение нормативных и правовых актов</p>	<p><i>-Тестирование -Фронтальный опрос -Семинары</i></p>