

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гнатюк Сергей Иванович
Должность: Первый проректор
Дата подписания: 19.08.2025 11:08:39
Уникальный программный ключ:
5ede28fe5b714e680817c5c132d4ba793a6b4422

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал «Славяносербский техникум» федерального государственного бюджетного
Образовательного учреждения высшего образования
«Луганский государственный аграрный университет имени К.Е. Ворошилова»
(Славяносербский техникум ЛГАУ)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Специальность 38.02.04 – Коммерция (по отраслям)

пгт. Славяносербск, 2024

Основная профессиональная образовательная программа среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена разработана на основании государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция(по отраслям) утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 г. № 539, зарегистрированного приказом Министерства юстиции Российской Федерации от 25 июня 2014 г № 32855, укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление

Организация – разработчик: филиал «Славяносербский техникум» федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Луганский государственный аграрный университет имени К.Е. Ворошилова»

Разработчик: преподаватель общепрофессиональных дисциплин Доденко Е.А.

Рассмотрена на заседании цикловой комиссии бухгалтерско-экономических дисциплин протокол № 1 от 29 августа 2024г.

Председатель цикловой комиссии _____ Н.И. Шварёва

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	23
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24

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

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, а также общих и профессиональных компетенций.

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК1.3	Принимать товары по количеству и качеству.

ПК1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статические величины, показатели вариации и индексы.
ПК1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение Материальных потоков.
ПК1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Владеть навыками	- 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 соблюдением 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 организации 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 - 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.
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 358

в том числе в форме практической подготовки – 255 часов

Из них на освоение МДК – 291 часов

в том числе самостоятельная работа *66 часов*

практики, в том числе учебная – 72 часа

производственная – 36 часов

Промежуточная аттестация

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, ч	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. ч						
				Обучение по МДК					Практики	
				В том числе				Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
				Всего	Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов) ¹	Самостоятельная работа ²			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 1.1. – ПК 1.10	Раздел1. МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	120	50	118	50	30	2	-	-	-
ПК 1.1. – ПК 1.10	Раздел2. МДК 01.02. Организация торговли	70	40	68	40	-	2	-	-	-
ПК 1.1. – ПК 1.10	Раздел3. МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	60	30	50	30	-	10	-	-	-
ПК 1.1. – ПК 1.10	Учебная практика по коммерческой деятельности	72							72	
ПК 1.1. – ПК 1.10	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36								36
	Всего:	358	120	236	120	30	13		72	36

¹ Данная колонка указывается только для специальностей СПО.

²Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема профессионального модуля в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием междисциплинарного курса.

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся,	Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч	Коды компетенций и личностных результатов ³ , формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере Товарного обращения			
МДК01.01. Организация Коммерческой деятельности		120	
1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Понятие коммерческой деятельности. Различия в понятиях: торговля, коммерция; предпринимательство. Цели коммерции; направления коммерческой деятельности. Коммерческие операции. Субъекты, объекты коммерческой деятельности. Этапы коммерческой деятельности., Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности: внешние факторы (прямого и косвенного воздействия). Внутренние факторы. Объекты коммерческой деятельности		
	В том числе практические занятия	4	
	Анализ внешних и внутренних факторов коммерческой деятельности конкретного предприятия		
1.2 Коммерческие структуры	Содержание учебного материала	4	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Участники коммерческой деятельности: физические и юридические лица; коммерческие и некоммерческие		

	организации; классификация коммерческих организаций Учредительные документы: устав; договор; состав и порядок оформления учредительных документов Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности: полное товарищество; товарищество на вере; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерные общества (открытые и закрытые); дочерние общества; производственные кооперативы (артели); государственные и муниципальные унитарные предприятия		
	В том числе практические занятия	2	
	Анализ текста устава конкретного предприятия. Оформление титульного листа устава конкретного предприятия. Порядок оформления устава конкретного предприятия Решение ситуационных задач по определению организационно-правовой формы коммерческой деятельности предприятий на основе предоставленных данных		
	Самостоятельная работа	1	
	Тестовые задания по темам раздела. Составление кроссворда по темам раздела		
1.3 Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Принципы и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности: основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности; методы государственного регулирования; задачи воздействия государства на коммерческие предприятия; уровни государственного воздействия: федеральный, региональный, местный Государственная поддержка малого бизнеса: цели государственной поддержки малого бизнеса; основные направления развития государственной поддержки малого бизнеса; государственная программа поддержки малого бизнеса		

	В том числе практические занятия	6	
	Представление презентаций «Предпринимательство в лицах» Решение ситуационных задач по выбору возможных санкций за нарушение антимонопольного законодательства на основе предоставленных данных. Анализ конкретных ситуаций нарушения антимонопольного законодательства и мер по прекращению нарушения в данной сфере		
	Самостоятельная работа	1	
	Подготовка презентаций «Предпринимательство в лицах»		
1.4 Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание учебного материала	4	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Понятие и сущность ассортимента: классификация товаров (по функциям, по потребительским свойствам, по названию и назначению, по частным признакам); понятие «ассортимент»; ассортимент промышленный и торговый Характеристики ассортимента: широта, глубина, устойчивость, полнота, структура, степень обновления ассортимента. Формирование ассортимента на коммерческом предприятии. Товарные запасы, их роль при формировании ассортимента: Понятие товарных запасов; классификация товарных запасов Управление товарными запасами: основные методы анализа и учета товарных запасов: расчетные методы, инвентаризация, балансовый метод, оперативный учет. Способы управления товарными запасами: технико-экономические расчеты, система с постоянным размером заказа, система с постоянной периодичностью повторения заказа.		
	В том числе практические занятия	4	
	Расчет основных характеристик ассортимента на основе предоставленных данных. Решение ситуационных задач по выбору наиболее эффективного способа учета товарных запасов конкретного коммерческого предприятия		
1.5 Организация хозяйственных связей	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Порядок заключения и исполнения договоров: оферта и		

	акцепт при заключении договора; обязательные реквизиты договора Основные статьи хозяйственных договоров: основные положения договоров, используемых коммерческими организациями (предмет и объект договора, базисные условия поставки, срок и дата поставки, порядок приемки (сдачи) товаров, цена и условия платежа, упаковка, маркировка, транспортные условия, страхование товаров, гарантии и рекламации, порядок урегулирования споров). Изменение и расторжение договора		
	В том числе практические занятия	6	
	Деловая игра «Проведение деловых переговоров с целью установления хозяйственных связей» Оформление коммерческих писем (оферты, акцепта) Сравнительный анализ типовых форм хозяйственных договоров		
1.6 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Организация закупочной работы: операции по закупочной деятельности; условия проведения закупочной деятельности; этапы коммерческой работы		
	В том числе практические занятия	2	
	Заполнение типовых форм договора поставки на основе предоставленных данных		
1.7 Коммерческая работа по розничной продаже товаров	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Основные понятия и определения: торговля; розничная торговля, ее виды. Субъекты торговли; торговые предприятия; функции розничной сети. Предприятия розничной торговли.		
	В том числе практические занятия	2	
	Представление презентаций «Классификация предприятий розничной торговли конкретного региона»		
1.8 Психология и этика коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Личные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Требования к коммерсанту, как к ключевой фигуре торгового бизнеса. Разносторонняя образованность,		

	инициативность, ответственность. Этический кодекс предпринимателя-коммерсанта. Этические нормы современного коммерсанта, образованного, информированного, культурного новатора и гуманиста. Деловой протокол. Типичные правила и советы для организаци и ипроведения деловых переговоров: в роли принимающей стороны, в роли приглашеннойстороны		
	В том числе практические занятия	4	
	Деловая игра «Переговорыбез проигравших» Семинар «Этический кодекс коммерсанта»		
1.9 Организация биржевой торговли и торговли на аукционах	Содержание учебного материала	4	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Товарная биржа: объекты биржевой торговли; стандартизация условий контрактов; операции, выполняемые товарной биржей Торговые операции на бирже: брокерские фирмы; брокерские конторы; независимые брокеры; основные правила биржевой торговли		
	Виды биржевых сделок: сделки на реальный товар (варрант, маржа); фьючерсные сделки (видыхеджирования); опционные сделки (виды опциона)		
	Понятие и виды аукционов: аукцион, формы аукционов, принудительные и добровольные аукционы Порядок проведения аукциона: подготовка, осмотр товаров покупателями, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки		
	В том числе практические занятия	4	
	Просмотр видеофильма «Функционирование товарной биржи». Анализ просмотра Семинар «Ведущие мировые биржи»		
1.10 Способы уменьшения коммерческого риска. Страхование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Понятие коммерческого риска: ситуация риска, основные элементы, из которых складывается понятие риска. Классификация рисков: природно-естественные, политические, хозяйственные (их виды). Риски чистые и		

	спекулятивные Основные факторы, влияющие на коммерческий риск: внешние и внутренние факторы; управляемые, труднорегулируемые, неуправляемые факторы Пути снижения коммерческого риска: Политика избежания риска, политика принятия риска, политика снижения риска Риск–материальная основа страхования: страхование в рыночной экономике; объективные и субъективные риски; чистые и спекулятивные риски Формы организации страхового фонда: централизованный страховой фонд, фонд самострахования, фонд страховщика Экономическая сущность страхования: страховщик, страхователь, предмет страховой защиты, стоимость страховой услуги, функции страхования		
	В том числе практические занятия	6	
	Решение ситуационных задач по выбору основных путей снижения коммерческого риска с указанием их достоинств и недостатков на основе предоставленных данных Определение основных предметов страховой защиты и страховых событий при осуществлении коммерческой деятельности в заданных условиях Составление заявления о заключении договора страхования груза на основе предоставленных данных		
1.11 Лизинговые операции в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Сущность лизинга: предмет лизинга, субъекты лизинга, функции лизинга в экономике: финансовая, производственная, сбытовая Формы и виды лизинга: в зависимости от состава участников, по типу имущества, по степени окупаемости имущества, в зависимости от условий амортизации, финансовый и оперативный лизинг, по объему обслуживания, в зависимости от сектора рынка, по отношению к налоговым и амортизационным льготам, по характеру лизинговых		

	платежей. Правовые основы лизинга.		
	Самостоятельная работа	2	
	Семинар « Перспективы развития лизинга в России»		
1.12 Коммерческая информация и ее защита	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1 – ПК 1.10
	Понятие и назначение коммерческой информации: полезность информации, виды коммерческой информации; коммерческая тайна, сведения, составляющие коммерческую тайну Мероприятия по защите коммерческой информации: система обеспечения информационной безопасности, обязательные, дополнительные и специальные меры по обеспечению режима коммерческой тайны. Ответственность за нарушение коммерческой тайны: права обладателя коммерческой тайны, обязательства работника о неразглашении коммерческой тайны Товарный знак. Регистрация товарных знаков: понятие товарного знака, права правообладателя, порядок применения товарных знаков		
	В том числе практические занятия	6	
	Решение ситуационных задач по определению информации, нуждающейся в защите на основе предоставленных данных Деловая игра (игровой тренинг) «Создание бренда (торговой марки и кредо) своей компании» с целью развития навыков целеполагания и планирования Семинар «Товарный знак – гарантия качества товаров и услуг» (с презентациями)		
ПМ.01.Раздел 2.	Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле		
МДК01.02 Организация торговли		70	
Тема 2.1. Государственное регулирование торговли	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1. – ПК 1.10
	Организация государственного регулирования торговли		
Тема 2.2. Розничная торговая сеть	Содержание учебного материала	4	ПК 1.1. – ПК 1.10
	Виды и структура розничной торговой сети. Классификация розничных торговых предприятий Особенности технологических планировок предприятий		

	торговли.		
	В том числе практические занятия	12	
	Решение профессиональных задач «Основные понятия Организации торговли» Ознакомление с видами и типами организаций торговли на Местном уровне. Решение профессиональных задач «Специализация и типизация розничной торговой сети» Решение профессиональных задач «Основные направления развития предприятий торговли»		
Тема 2.3. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях	Содержание учебного материала	8	ПК 1.1. – ПК 1.10
	Виды коммерческой работы, включаемые в торговый процесс. Операции, включаемые в технологический процесс. Основные принципы организации торговых и технологических процессов. Факторы, определяющие динамичность торгового и технологического процессов в магазине. Основные схемы торгового и технологического процессов Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине. Приемка товаров по количеству, последовательность, документация. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Условия и режим хранения товаров (общие для всех товаров) Организация хранения непродовольственных товаров Организация хранения продовольственных товаров Общие требования к предприятиям розничной торговли, устройство и размещение магазинных помещений. Планировка торгового зала магазина Размещение товаров в торговом зале. Выкладка отдельных видов товаров.		
	В том числе практические занятия	12	
	Решение профессиональных задач «Технология приемки товаров» Решение профессиональных задач «Подготовка		

	товаров к продаже» Решение профессиональных задач «Разработка торгово-Технологического процесса в магазине» Решение профессиональных задач «Особенности выкладки товаров»		
Тема 2.4. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях	Содержание учебного материала	2	ПК 1.1. – ПК 1.10
	Формы торгового обслуживания покупателей. Методы продажи товаров. Классификация услуг розничной торговли. Требования к услугам розничной торговли		
	В том числе практические занятия	4	
	Решение профессиональных задач «Услуги розничной торговли» Решение профессиональных задач «правила работы розничного торгового предприятия»		
Тема 2.5. Организация оптовой торговли	Содержание	4	ПК 1.1. – ПК 1.10
	Сущность, роль и функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. Состояние и перспективы развития оптовой торговли в России. Субъекты оптовой торговой деятельности – оптовые предприятия, их классификация по видам хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, организационно-правовой форме, форме собственности. Функции оптовых предприятий в процессе товарного обращения. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики оптового предприятия. Управление товарной номенклатурой		
	В том числе практические занятия	8	
	Решение профессиональных задач «Анализ и планирование оптового товарооборота» Решение профессиональных задач «Развитие сети предприятий		

	оптовой торговли современных форматов» Решение профессиональных задач «Торгово-посреднические Операции дистрибьюторов и дилеров»		
Тема 2.6. Организация торгово-технологического процесса в оптовых торговых	Содержание	8	ПК 1.1. – ПК 1.10
	Организация и планирование закупок продукции. Составляющие процесса закупочной работы оптового предприятия. Организация завоза. Оформление документации для сопровождения продукции Формирование инормирование товарных запасов, их сущность и значение для оптового товарооборота. Управление товарными запасами. Понятие и сущность товародвижения управление каналами товародвижения. Основы построения процесса товародвижения. Планирование товародвижения Основные средства оптового предприятия. Назначение и функции складов, их классификация. Структура аппарата предприятия и склада, функции работников.		
	В том числе практические занятия	4	
	Решение профессиональных задач «Создание наиболее выгодного канала товародвижения по заданному продукту»		
	Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (повопросам и параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). -Тестирование. -Подготовка сообщений. -Решение профессиональных задач. -Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Научно-технический прогресс в розничной торговле.	2	

	2. Особенности организации розничной торговли за рубежом. 3. Современный дизайн магазинов различных типов. Внемагазинные форма продажи товаров: мелкорозничная торговля, продажа через автоматы, дистанционная торговля. 4. Особые форма продажи товаров: продажа товаров в кредит, комиссионная торговля. 5. Особенности выкладки товара в розничных торговых точках различных форматов. 6. Особенности выкладки товаров для разных целевых групп. 7. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. 8. Критерии конкурентоспособности товара.		
ПМ.01.Раздел3.	«Техническоеоснащениеторговыхорганизацийиохранатр уда»		
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Предмет, цели и задачи междисциплинарного курса «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», связь со специальными и общеобразовательными дисциплинами, роль и значение всистеме подготовки специалистов. Основные понятия и определения дисциплины.	60	ПК.1 – ПК.10
3.1.Мебель для предприятий торговли	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Назначение и классификация мебели Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий Виды торговой мебели. Торговый инвентарь		
	В том числе практические занятия	4	
	Изучение основных видов торговой мебели и торгового инвентаря. Оснащение торговых организаций мебелью и инвентарём. Оснащение торговых организаций мебелью и инвентарём.		
3.2.Торговое измерительное оборудование	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Классификация и индексация торговых весов Общие требования , предъявляемые к весам		
	В том числе практические занятия	6	
	Устройство весов. Виды торговых весов, их характеристика Поверка измерительного оборудования		

	Государственный и ведомственный надзор за измерительным Оборудованием		
3.3. Измельчительно-режущее, упаковочное и тепловое оборудование	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Измельчительно-режущее и тепловое оборудование. Фасовочное и упаковочное оборудование.		
3.4. Контрольно-кассовые машины	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Способы расчётов с покупателями. Регистрация и правила эксплуатации ККМ. Обязанности кассира (контролёра-кассира). Классификация ККМ		
	В том числе практические занятия	4	
	Нормативно-правовые документы о применении и эксплуатации контрольно-кассовой техники. Определение результатов работы кассира за смену. Оформление журнала кассира-операциониста.		
3.5. Холодильное оборудование	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Значение холодильного оборудования Классификация торгового холодильного оборудования и требования, предъявляемые к нему		
	В том числе практические занятия	2	
	Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования		
3.6. Подъёмно-транспортное оборудование	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Назначение и классификация подъёмно-транспортного оборудования Правила эксплуатации подъёмно-транспортного оборудования		
	В том числе практические занятия	4	
	Изучение устройства и правил эксплуатации подъёмно-транспортного оборудования		
3.7. Научно-технический прогресс и торговое оборудование	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Системы защиты в торговых организациях. Принтеры штрих-кодов. Сканеры штрих-кодов. Терминалы сбора данных		
	В том числе практические занятия	6	
	Изучение устройства, технических характеристик и		

	принципов действия сканеров штрих-кодов и терминалов сбора данных Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия принтеров этикеток (штрих-кодов).		
3.8 Основы охраны труда в торговле	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Понятие и назначение охраны труда. Нормативно-правовая база охраны труда.		
3.9 Организация охраны труда на торговом предприятии	Содержание учебного материала	2	ПК.1 – ПК.10
	Служба охраны труда в организации Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий труда		
	В том числе практические занятия	2	
	Совершенствование охраны труда на предприятии торговли		
3.10 Техника безопасности при эксплуатации оборудования	Содержание учебного материала		ПК.1 – ПК.10
	Понятие, назначение и регламентация техники безопасности. Требования техники безопасности к организации рабочих мест. Требования техники безопасности к организации рабочих мест Техническая безопасность при эксплуатации торгового оборудования. Санитарные правила и нормы условий труда. Понятие, классификация и характеристика вредных производственных факторов. Отраслевые правила по охране труда по соблюдению условий труда в торговле		
	В том числе практические занятия	2	
	Совершенствование охраны труда на предприятии торговли		
Самостоятельная работа при изучении раздела 3 -самостоятельная проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы -подготовка к практическим работам -подготовка к промежуточной (тестирование) и итоговой аттестации. Темы для самостоятельной внеаудиторной работы Оборудование для обеспечения безопасности торгового предприятия. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Ответственность за нарушение требований охраны труда. Аттестация рабочих мест. Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Организация пожарной охраны на предприятиях торговли.		10	ПК.1 – ПК.10
Примерная тематика курсовых работ 1.Коммерческая работа по формированию спроса на торговом предприятии		30	ПК.1 – ПК.10

2.Организация коммерческой деятельности пищевого предприятия 3.Закупка товаров и формирование коммерческих связей пищевого предприятия на потребительском рынке 4.Формирование ассортимента на предприятии 5.Организация и осуществление коммерческой сделки 6.Обеспечение качественных характеристик товара в процессе коммерческой сделки 7.Разрешение конфликтных ситуаций в коммерческой деятельности 8.Развитие внешнеторговых отношений. 9.Основные пути развития посреднической деятельности в России 10.Налогообложение на предприятии розничной (оптовой) торговли 11.Разработка и внедрение торговой марки на товары 12.Развитие малого бизнеса в торговле России. 13.Основные направления развития торговли. 14.Организация и развитие складского хозяйства на оптовом предприятии 15.Организация рекламно-информационной деятельности на предприятии торговли 16.Основные правонарушения в торговле на продовольственном рынке 17.Исследование потребительского рынка по реализации товара 18.Оптимизация торгового ассортимента на розничном предприятии 19.Формирование и управление коммерческими операциями на торговом предприятии в процессе товародвижения. 20.Организация рекламной компании по товару(...) 21.Организация биржевой торговли продовольственными товарами 22.Бизнес-планирование в коммерческой деятельности. 23.Организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли. 24.Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта. 25.Налогообложение в коммерческой деятельности. 26.Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. 27.Управление товарными запасами в торговле. 28.Маркетинговая деятельность на предприятии розничной торговли. 29.Средства товарной информации. 30.Организация и технология складских операций.		
Учебная практика Виды работ Подготовка КТТ различных типов.Осуществление заключительных операций при работе на ККТ	72	ПК.1 – ПК.10

Оформление документов по кассовым операциям Соблюдение правил техники безопасности		
Производственная практика Виды работ Работа на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах Устранение мелких неисправностей при работе на ККТ Распознавание платежеспособности государственных денежных знаков	36	ПК.1 – ПК.10
ВСЕГО	358	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Кабинеты организации коммерческой деятельности и логистики, междисциплинарных курсов; лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда, оснащенные в соответствии с п. 6.1.2. основной образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.3 основной образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

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

3.2.1. Основные источники:

1. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли: учебное пособие /И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. -4-изд., стер. -Минск: РИПО, 2016. - 204с.: схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503-549-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609>
2. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник /Иванов Г.Г. —Москва: КноРус, 2018. —222с.—(СПО). —ISBN 978-5-406-05879-4.—URL: <http://book.ru/book/924195>
3. Организация и технология торговли: учеб. пособие для студ. учреждений СПО / [З.В. Отскочная, Ю.А. Наплекова, И.И. Чуева, О.Н. Дегтярь.]. -4-изд., стер. -М.: Издательский центр «Академия», 2014. - 192 с.
4. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник
5. /О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>
6. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник /О.В. Памбухчиянц. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2017. - 284с.: табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>
7. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли: учебник /О.В. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и Ко, 2015. - 294с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02189-3; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221305>

3.2.2. Дополнительные источники:

1. Управление структурным подразделением организации в сфере торговли и коммерции: учебник для студ. учреждений СПО /Н.П. Мусалов, Е.Н. Щербакова. - М.: Издательский центр «Академия», 2014. - 208 с.
2. Солопова, В. А. Охрана труда [Электронный ресурс]: учебное пособие для

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. ЭБС «Лань»-<https://e.lanbook.com/>
2. ЭБСИРbooks-<http://www.iprbookshop.ru/>
3. ЭБС«BOOK.ru»-<http://www.book.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК1.1.Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Демонстрировать умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроля их выполнения	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.2.На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Демонстрировать умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечивать процесс товародвижение	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК1.3.Принимать товары по количеству и качеству.	Демонстрировать умения приемки товаров по количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно нормативной документации	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Демонстрировать умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК1.7.Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Обосновывать основные методы и приемы в организации управления предприятием, установления деловых контактов в процессе делового общения	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.8.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статические величины, показатели вариации и индексы.	Обосновывать выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.9.Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК1.10.Эксплуатировать торгово- технологическое оборудование.	Использовать торгово-технологическое оборудование в процессе организации и управления торгово-сбытовой деятельностью предприятия	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).

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.

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	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практикам
ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов - демонстрация эффективности качества выполнения профессиональных задач.	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	демонстрация использования нормативных документов	Наблюдение и оценка на практических и занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
---	---	---