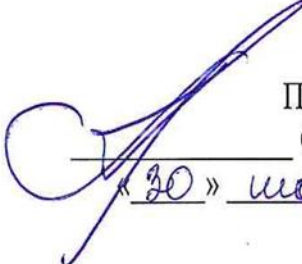


**Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики»**

---


УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор  
С.В. Авдашкевич  
«30» июня 2022г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
профессионального модуля  
**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Специальность СПО: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)  
Программа подготовки: базовая  
Форма обучения: очная / заочная  
Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ: среднее общее образование

**Согласование с работодателем:**

Наименование организации	Должность	Подпись	ФИО
ООО «КЕХ» ИНН 7841059380	Генеральный директор		Шкурский В.Е.



Санкт-Петербург  
2022

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1. Область применения программы

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

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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

С целью овладения указанным видом 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 нормативных правовых актов, 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.

В рамках рабочей программы используются следующие активные и интерактивные формы проведения занятий: мультимедиа-презентации, дискуссии, проблемная лекция.

### **1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

всего – 516 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 408 часов, в том числе:

*очная форма обучения*

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 272 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 136 часов;

производственной) практики (по профилю специальности – 108 часов.

*заочная форма обучения*

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 74 часов;

самостоятельной работы обучающегося - 334 часа;

производственной практики (по профилю специальности) – 108 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	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 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

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.
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

##### 3.1.1. Очная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 - ПК 1.10 ОК1-ОК12	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	174	116	46	20	58	-	-	-
	МДК.01.02. Организация торговли	150	100	50	-	50	-	-	-
	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	84	56	24	-	28	-	-	-
	УП	-	-	-	-	-	-	-	-
	ПП	108	--	-	-	-	-	-	108
	Всего	516	272	120	20	136	-	-	108

##### 3.1.2. Заочная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 - ПК 1.10 ОК1-ОК12	МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	174	38	8	20	136	-	-	-
	МДК.01.02. Организация торговли	150	18	8	-	132	-	-	-
	МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	84	18	8	-	66	-	-	-
	УП	-	-	-	-	-	-	-	-
	ПП	108	--	-	-	-	-	-	108
	Всего	516	74	24	20	334	-	-	108

## 2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов								Уровень освоения	
		Очная форма				Заочная форма					
		Всего	в том числе			Всего	в том числе				
			ЛЗ	ПЗ+ ЛР+ КР	СР		ЛЗ	ПЗ+ ЛР+ КР	СР		
<b>ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>		<b>516</b>	<b>132</b>	<b>140</b>	<b>136</b>	<b>516</b>	<b>30</b>	<b>44</b>	<b>334</b>		
<b>Раздел 1. МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		<b>174</b>	<b>50</b>	<b>66</b>	<b>58</b>	<b>174</b>	<b>10</b>	<b>28</b>	<b>136</b>		
<b>Тема 1.</b> <b>Проведение коммерческих переговоров.</b> <b>Заключение договоров купли-продажи.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>40</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>38</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>34</b>	34	
	Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Этапы переговорного процесса. Методы и стратегии ведения переговоров. Порядок заключения договоров купли-продажи. Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи. Характеристика различных форм договоров в коммерческой деятельности. Государственное регулирование системы расчетов и расчетных отношений в коммерческой деятельности. Коммерческие взаиморасчеты – способы, формы и порядок расчетов.		14					2			
	<b>Практическое занятие №1.</b> Деловая игра «Ведение деловых переговоров».			2					2		
	<b>Практическое занятие №2.</b> Составление и оформление деловых писем (запрос, оферта, рекламация)			2							
	<b>Практическое занятие №3.</b> Информационное обеспечение коммерческой деятельности.			2							
	<b>Практическое занятие №4.</b> Защита коммерческой информации.			2							
	<b>Практическое занятие №5.</b> Заключение договоров поставки /купли-продажи: разбор ситуации			2							
	<b>Практическое занятие №6.</b> Анализ нормативных актов, регулирующих права субъектов коммерции, способствующих поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства.			2							
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить опорный конспект по теме «Виды, структура и требования к составлению делового письма». 2. Дать описание структуры и основных элементов делового письма. 3. Перечислите требования и правила ведения деловой переписки. 4. Написать образец любого делового письма 5. Дать характеристику 4х видов подготовки к переговорам. 6. Подготовить презентацию: «Деловой этикет в ходе проведения»						14					



	<p>переговоров».</p> <p>7. Составить опорный конспект по теме «Этика и культура коммерсанта.»</p> <p>8. Подготовить презентацию «Стили поведения в конфликтной ситуации»</p> <p>9. Изучить структуру и содержание типового договора купли-продажи и поставки (составление, оформление договоров).</p> <p>10. Заполнить сводную таблицу: «Сравнительная характеристика различных форм договоров в коммерческой деятельности»</p> <p>11. Изучить нормативно-правовые акты по теме -Федеральные законы и нормативные документы.</p> <p>12. Составить опорный конспект по теме «Коммерческие взаиморасчеты»</p> <p>13. Заполнить сводную таблицу «Способы и порядок проведения коммерческих расчетов».</p> <p>14. Составить схему «Государственное регулирование системы расчетов и расчетных отношений в коммерческой деятельности»</p> <p>15. Подготовить презентацию: «Формы коммерческих расчетов».</p>								
<p><b>Тема 2.</b></p> <p><b>Закупка и поставка товара.</b></p> <p><b>Формирование и планирование товарных запасов.</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>Коммерческая деятельность по оптовым закупкам - принципы закупки и поставки товаров, порядок организации. Понятие товарных запасов и их классификация. Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие. Документальное оформление и учет закупки и поставки товаров. Анализ состояния товарных запасов. Оптимальный объем запасов. Формирование и планирование товарных запасов. Управление товарными запасами. Управление скоростью товарооборота.</p> <p><b>Практическое занятие №7.</b> Контроль в сфере закупочной деятельности и принятие решения по размещению заказов.</p> <p><b>Практическое занятие №8.</b> Принятие решений по оптимизации сбыта на основе экономических расчётов.</p> <p><b>Практическое занятие №9.</b> Расчет оптимального размера заказа по формуле Уилсона.</p> <p><b>Практическое занятие №10.</b> Анализ товарных запасов розничного торгового предприятия.</p> <p><b>Практическое занятие №11.</b> Планирование и нормирование товарных запасов торгового предприятия.</p> <p><b>Практическое занятие №12.</b> Оценка эффективности управления товарными запасами розничного торгового предприятия.</p> <p><b>Самостоятельная работа обучающихся</b></p> <p>1. Составить опорный конспект по теме «Методы управления процессами товародвижения и товароснабжения».</p> <p>2. Составить логико-смысловую схему «Принципы закупки и</p>	38	12	12	14	38	2	2	34
			12				2		34
				2					34
				2					34
				2					34
				2					34
				2					34
					14				34

	<p>поставки товаров, их организация»,  3. Ответить на контрольные вопросы по теме.  4. Изучить и законспектировать «Документальное оформление и учет товарных запасов».  5. Составить сводную таблицу с классификацией товарных запасов.  6. Составить опорный конспект по теме «Технология закупки товарных ресурсов в коммерческих предприятиях».  7. Составить опорный конспект по теме «Организация поставки товаров в торговые предприятие»  8. Подготовить презентацию: «Анализ состояния товарных запасов».  9. Решение ситуационных задач по анализу товарных запасов.  10. Дать описание правил документального оформления и учета закупки и поставки товаров.  11. Оптимальный объем запасов.  12. Подготовить презентацию: «Формирование и планирование товарных запасов».  13. Составить опорный конспект по теме «Управление товарными запасами».  14. Составить сводную таблицу «Управление скоростью товарооборота - основные показатели и формулы расчетов».</p>									
<p><b>Тема 3.</b>  <b>Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий.</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>Понятие и элементы товародвижения; характеристика каналов распределения. Виды посредников в канале распределения. Организация и управление процессами товародвижения. Стратегии сбыта. Методы и формы продажи товаров. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий. Концепция развития оптовой торговли в РФ в современных условиях.</p> <p><b>Практическое занятие №13.</b>  Оценка и выбор посредников на товарном рынке.</p> <p><b>Практическое занятие №14.</b> Факторный анализ изменения прибыли от реализации продукции предприятия.</p> <p><b>Практическое занятие №15.</b> Анализ рыночной структуры поставок и реализации продукции.</p> <p><b>Практическое занятие №16.</b> Оценка эффективности каналов сбыта</p> <p><b>Практическое занятие №17.</b> Расчет потребности в оборудовании для организации сбыта.</p> <p><b>Практическое занятие №18.</b>  «Круглый стол» (дискуссия) «Инновационные процессы в оптовой торговле».</p> <p><b>Самостоятельная работа обучающихся</b>  1. Составить опорный конспект по теме «Понятие и элементы процесса товародвижения».  2. Дать сравнительную характеристику прямых, косвенных и смешанных каналов.  3. Составить схему канала распределения, определить широту, длину, звенность канала.</p>	<p><b>38</b></p>	<p><b>12</b></p>	<p><b>12</b></p>	<p><b>14</b></p>	<p><b>38</b></p>	<p><b>2</b></p>	<p><b>2</b></p>	<p><b>34</b></p>	<p><b>34</b></p>
			<p>12</p>	<p>2</p>	<p>2</p>	<p>2</p>	<p>2</p>	<p>2</p>	<p>34</p>	<p>1,2,3</p>

	<p>4. Составить опорный конспект по теме «Построение каналов распределения».</p> <p>5. Составить презентацию «Виды посредников в канале распределения».</p> <p>6. Перечислить преимущества и недостатки привлечения посредников.</p> <p>7. Составить опорный конспект по теме «Стратегии сбытовой политики».</p> <p>8. Дать сравнительную характеристику интенсивного, селективного и эксклюзивного сбыта.</p> <p>9. Составить презентацию «Методы и формы продажи товаров».</p> <p>10. Составить логико-смысловую схему «Цель, формы, содержание госрегулирования»</p> <p>11. Составить сводную таблицу «Нормативная база госрегулирования и регламентации коммерческой деятельности в сфере товародвижения».</p> <p>12. Составить сводную таблицу «Нормативная база госрегулирования и регламентации коммерческой деятельности в сфере продажи товаров».</p> <p>13. Составить презентацию «Концепция развития оптовой торговли в РФ в современных условиях».</p> <p>14. Подготовить сообщение для участия в дискуссии «Инновационные процессы в оптовой торговле».</p>									
<b>Тема 4.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>36</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>38</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>34</b>	
<b>Результаты коммерческой деятельности. Теория лизинга.</b>	Прибыль как экономическая категория: понятие, подходы, функции, источники и способы получения. Виды прибыли, принципы и факторы формирования. Анализ прибыли производственного предприятия. Распределение и использование прибыли в торговле. Рентабельность коммерческого предприятия – система показателей. Основные положения теории лизинга. Лизинг в РФ.		12				2			
	<b>Практическое занятие №19.</b> Расчет прибыли и оценка доходности продаж продукции и услуг.			2				2		
	<b>Практическое занятие №20.</b> Анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятия.			2						
	<b>Практическое занятие №21.</b> Анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятия.			2						
	<b>Практическое занятие №22.</b> Составление договора лизинга. Расчет платы за лизинг.			2						
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить презентацию «Прибыль как экономическая категория». 2. Дать сравнительную характеристику источники и способы получения прибыли. 3. Составить презентацию «Виды прибыли, принципы и факторы формирования». 4. Составить опорный конспект в виде ИК (интеллект-карты) по теме «Принципы и факторы формирования прибыли». 5. Составить опорный конспект по теме «Распределение и использование прибыли в торговле» 6. Решение ситуационных задач по анализу результатов коммерческой деятельности. 7. Составить схему «Анализ прибыли производственного				16				34	
										1,2,3

	предприятия». 8. Составить презентацию «Рентабельность коммерческого предприятия» 9. Составить сводную таблицу «Система показателей рентабельности, формулы расчетов» 10. Составить опорный конспект по теме «Теория лизинга». 11. Составить схему «Понятие, подходы, функции теории лизинга». 12. Изучить правила составления договора лизинга. 13. Составить презентацию «опыт использования лизинга в РФ». 14. Подготовка к итоговому занятию, решение тестовых заданий.								
<b>Курсовая работа</b>		<b>20</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>-</b>
<p style="text-align: center;"><b>Примерная тематика курсовых работ (проектов)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предприятие как экономическая система управления: его концепция, миссия, позиция, стратегии и тактика деятельности.</li> <li>2. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.</li> <li>3. Система управления коммерческой деятельностью предприятия, функционирующего на отраслевом рынке.</li> <li>4. Техника и технология управления коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия.</li> <li>5. Планирование и организация сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).</li> <li>6. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.</li> <li>7. Организация системы закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии.</li> <li>8. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.</li> <li>9. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.</li> <li>10. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга.</li> <li>11. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке.</li> <li>12. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.</li> <li>13. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.</li> <li>14. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.</li> <li>15. Организационно-правовые формы коммерческих организаций, их эффективность.</li> <li>16. Организационные формы объединения организаций, их эффективность.</li> <li>17. Внешняя среда и ее влияние на экономические показатели деятельности организации.</li> <li>18. Коммерческий риск и методы его определения.</li> <li>19. Основные фонды коммерческой организации и эффективность их использования.</li> <li>20. Оборотные фонды коммерческой организации и эффективность их использования.</li> <li>21. Трудовые ресурсы, планирование численности работников в коммерческой организации.</li> <li>22. Производительность труда и пути ее повышения.</li> </ol>									

23. Система оплаты труда в коммерческой организации. 24. Расходы коммерческой организации и их планирование. 25. Издержки обращения коммерческой организации и их анализ. 26. Ценообразование в сфере коммерции. 27. Прибыль коммерческой организации, ее распределение и использование. 28. Показатели рентабельности коммерческой организации. 29. Анализ финансового состояния коммерческой организации. 30. Основные налоги коммерческой организации. 31. Товарооборот организации в сфере коммерции. 32. Товарные запасы коммерческой организации. 33. Экономическая эффективность деятельности организации в сфере коммерции. 34. Формирование ассортимента товаров в коммерческой организации. 35. Организация работы на складах. 36. Организация розничной торговли. 37. Организация оптовой торговли. 38. Торговые и технологические процессы. 39. Организация грузоперевозок и ее совершенствование. 40. Совершенствование коммерческой деятельности торгового предприятия.										
<b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовой работе</b>										
1. Подбор и изучение необходимой литературы и нормативно-правовой базы. 2. Определение основного содержания курсовой работы, составление плана работы. 3. Работа над написанием Введения. 4. Работа над теоретической частью курсовой работы. 5. Работа над практической частью курсовой работы. 6. Подбор иллюстративного материала и оформление Приложений. 7. Работа над Заключением курсовой работы и формированием Библиографического списка. 8. Составление окончательного варианта Содержания курсовой работы. 9. Работа по устранению замечаний и доработка курсовой работы. 10. Защита курсовой работы.										
<b>Дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2</b>	<b>2</b>			
<b>Раздел 2. МДК.01.02. Организация торговли</b>		<b>150</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>150</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>132</b>	
<b>Тема 1. Государственное регулирование торговли и торговые сети</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>58</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>50</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>44</b>	
	Организация государственного регулирования торговли. Принципы и содержание организации государственного регулирования торговли. Методы государственного регулирования товарного обращения. Организационно-правовые структуры в торговле. Розничная торговая сеть. Виды и структура розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли. Размещение розничной торговой сети в городах. Современные направления развития розничной торговой сети. Торговые и технологические процессы в торговых предприятиях. Основы проектирования магазинов. Содержание торговых и технологических процессов в магазинах. Общие требования к		18					4		44
									1,2,3	

предприятиям розничной торговли, устройство и размещение магазинных помещений. Планировка торгового зала магазина. Основы проектирования магазинов. Торговое обслуживание населения. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров. Классификация услуг розничной торговли и предъявляемые к ним требования. Формирование и размещения ассортимента товаров в магазинах. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила работы розничных торговых предприятий. Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли									
<b>Практическая работа №1.</b> Определение и выбор ОПФ для розничного магазина.			2						
<b>Практическая работа №2</b> Расчет потребности населения в количестве розничных объектах торговли.			2						
<b>Практическая работа №3.</b> Изучение методов сокращения издержек обращения розничной сети.			2						
<b>Практическая работа №4</b> Расчет планировочных решений для розничного магазина.			2					2	
<b>Практическая работа №5</b> Расчет среднего чека магазина с учетом роли сопутствующих товаров.			2						
<b>Практическая работа №6</b> Выбор подходящей формы продажи товаров для нескольких видов розничных магазинов.			2						
<b>Практическая работа №7</b> Изучение закона «О защите прав потребителя». Работа с нормативными документами.			2						
<b>Практическая работа №8</b> Отработка компетенции сотрудника магазина в соответствии с законом «О защите прав потребителя»			2						
<b>Практическая работа №9</b> Изучение технологических процессов в магазинах.			2						
<b>Практическая работа №10</b> Решение ситуационных задач по теме «Возврат, обмен товаров надлежащего и ненадлежащего качества».			2						
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Изучение особенностей комиссионной торговли. 2. Изучение правил продажи алкогольных напитков. 3. Составить опорный конспект на тему «Акцизы». 4. Составить опорный конспект «Продажа товаров в кредит». 5. Составить опорный конспект «Продажа товаров дистанционным способом». 6. Изучение внемагазинных форм продажи товаров. 7. Ознакомление с формой продаж на улице. Правила и требования. 8. Изучение санитарных норм. Соблюдение правил продажи продтоваров.					20				

	9. Составить конспект «Подготовка товаров к продаже». 10. Ознакомление с этапами в управлении ассортиментом товаров.											
<b>Тема 2. Оптовые торговые структуры.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>56</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>48</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>44</b>	44	1,2,3	
	Продажа товаров по особым правилам. Продажа товаров по образцам. Продажа товаров длительного пользования в кредит. Комиссионная торговля непродовольственными товарами. Продажа алкогольной продукции. Сущность, роль и функции оптовой торговли. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные оптовые структуры на потребительском рынке. Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия. Организация работы оптовых предприятий на основе кооперации. Виды предприятий оптовой торговли в мировой экономике. Инфраструктура рыночной оптовой торговли. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков. Оптовые продовольственные рынки. Товарные биржи. Торговые дома. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционы. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги. Поставка товаров для государственных нужд		16					2				
	<b>Практическая работа № 11.</b> Изучение форм расчета с покупателями.			2								
	<b>Практическая работа № 12</b> Приемка товаров по количеству и качеству. Составление акта по форме Торг2			2								
	<b>Практическая работа № 13.</b> Изучение основных аспектов оптовой торговли.			2								
	<b>Практическая работа № 14</b> Изучение договоров купли -продажи. Составление ДКП.			2								
	<b>Практическая работа № 15</b> Расчет индекса выполнения договора поставки и расчет коэффициента ритмичности поставки товара.			2								
	<b>Практическая работа № 16</b> Составление претензии поставщику в соответствии с условиями договора.			2								
	<b>Практическая работа № 17</b> Документальное оформление наценки, уценки, переоценки товаров.			2					2			
	<b>Практическая работа № 18</b> Изучение понятия инвентаризация. Знакомство с документацией по инвентаризации.			2								
	<b>Практическая работа № 19</b> Изучение особенностей видов бирж, основных понятий и определений.			2								
<b>Практическая работа № 20</b> Изучение этапов создания посреднического бизнеса. Выбор формы ОП			2									

	на конкретном примере.									
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1.Изучение понятия «Тендеры». Цели, сущность, проблемы. 2.Составить опорный конспект «Виды предприятий оптовой торговли в мировой экономике». 3.Изучение способов оказания дополнительных услуг с целью увеличения товарооборота. 4.Составить конспект «Коммерческая деятельность в сфере услуг». 5.Определение признаков затоваренности. Причины. Способы продажи неликвидных товаров. 6.Составить конспект «Верификация закупленной продукции». 7.Составить опорный конспект на тему «Входной контроль продовольственных товаров». 8.Составить конспект «Управление качеством в процессе закупок». 9.Составить опорный конспект на тему «Управление качеством пищевых продуктов на основе ИСО 22000.» 10.Изучение формирования товароведных характеристик товаров.				20					
<b>Тема 3.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>34</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>50</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>44</b>	
<b>Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети</b>	Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение». Факторы звенности товародвижения. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. Организация доставки товаров в магазины. Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения. Организация тарного хозяйства в торговле. Значение тарной индустрии для экономики страны. Классификация и унификация тары. Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов. Организация тарооборота. Товарные склады в торговле. Роль, функции и классификация складов. Виды складских сооружений и оборудование складов. Устройство и основы проектирования складов. Устройство специальных складов. Организация работы на складах. Работа складов общего пользования. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов. Организация технологического процесса на складах. Оперативное управление работой складов. Транспортно-экспедиционные операции. Выбор транспортных средств для перевозки товаров. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.		16				2		44	1,2,3
	<b>Практическая работа № 21</b> Проектирование складских помещений.			2				2		
	<b>Практическая работа № 22</b> Расчет потребности и эффективности использования складских помещений.			2				2		
	<b>Практическая работа № 23</b>			2						



	Автоматизация процессов на складе.										
	<b>Практическая работа № 24</b> Изучение правил и требований к таре и упаковке			2							
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить конспект «Устройство складов». Организация работы на складах. 2. Определение выбора логистического решения при перевозке грузов. 3. Составить конспект «Особенности транспортно-экспедиционного обслуживания». 4. Составить опорный конспект «Технология хранения товаров на складе». 5. Изучение этапов организации оборота тары в торговле. Классификация основных видов тары.				10						
<b>Дифференцированный зачет</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2</b>	<b>2</b>				
<b>Раздел 3. МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>84</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>28</b>	<b>84</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>66</b>		
<b>Тема 3.1</b> <b>Общие сведения о техническом оснащении торговых предприятий</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>6</b>		
	Предмет, содержание и задачи дисциплины «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда». Научно-технический прогресс и его влияние на развитие торговли. Механизация и автоматизация технологических процессов на оптовых и розничных торговых предприятиях.		4				2				
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить опорный конспект «Научно-технический прогресс и его влияние на развитие торговли». 2. Дать характеристику механизации и автоматизации технологических процессов на оптовых предприятиях. 3. Составить сравнительную таблицу «Механизация и автоматизация технологических процессов на предприятиях торговли».					4				6	1
<b>Тема 3.2</b> <b>Торгово-технологическое оборудование</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>20</b>		
	Фасовочно-упаковочное оборудование, классификация. Виды, типы, техническая характеристика, правила эксплуатации и техника безопасности при работе на фасовочно-упаковочном оборудовании. Пакетоформирующие машины. Тара-оборудование. Подъемно-транспортное оборудование: классификация, виды, техническая характеристика, принципы работы. Оборудование для хранения товаров на складе (складское немеханическое оборудование): классификация и виды, технические характеристики и особенности конструкции. Стационарные холодильники, виды, устройство. Системы охлаждения холодильных камер.		12					4		20	1,2,3
	<b>Практическое занятие №1</b> Распознавание видов фасовочно-упаковочного оборудования, изучение принципа работы, правил техники безопасности и эксплуатации.				2						

	<b>Практическое занятие №2</b> Распознавание видов подъемно-транспортного оборудования, изучение принципа работы и правил эксплуатации.			2						
	<b>Практическое занятие №3</b> Распознавание видов складского немеханического оборудования, изучение технической характеристики и особенностей конструкции.			2						
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить опорный конспект по теме «Тара-оборудование». 2. Дать характеристику устройства стационарного холодильника. 3. Составить таблицу «Виды охлаждения холодильных камер». 4. Составить Кроссворд по теме «Торгово-технологическое оборудование».				8					
<b>Тема 3.3</b> <b>Торговое оборудование</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>38</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>30</b>	
	Холодильные машины и оборудование. Способы получения холода. Выносное и централизованное хладоснабжение. Классификация, виды и устройство торгового холодильного оборудования. Правила эксплуатации и сервисное обслуживание торгового холодильного оборудования. Торговое измерительное оборудование. Меры длины и объема. Общая классификация весоизмерительных приборов. Классификация и индексация торгового весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам. Характеристика основных видов и типов весов. Поверка и клеймение весов. Машины для резки, распила и измельчения продуктов. Маркировочное и этикетировочное оборудование. Торговая мебель. Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Характеристика типов и моделей торговой мебели. Подбор, размещение и использование торговой мебели. Торговый инвентарь, классификация. Инвентарь для приемки товаров. Инвентарь для подготовки к продаже и продажи продовольственных товаров. Инвентарь для подготовки к продаже и продажи непродовольственных товаров. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь для отбора товаров покупателями. Кассовый инвентарь. Санитарно-гигиенический инвентарь. Противопожарный инвентарь. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря. Торговые автоматы. Классификация торговых автоматов. Виды и типы торговых автоматов. Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов. Контрольно-кассовая техника (ККТ): понятие, назначение, правовое регулирование. Федеральный закон №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации». ГОСТ Р 53940-2010 Контрольно-кассовая техника. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ. Порядок регистрации ККТ. Типовые правила эксплуатации		12				4		30	1,2,3

	<p>ККТ. Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, техническая характеристика, правила эксплуатации. Кассовые POS-терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККТ и другой электронной техникой. Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККТ к работе. Основные правила работы на ККТ. Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций. Техника безопасности при эксплуатации контрольно - кассовой техники. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров. Способы охраны. Противокражное оборудование. Системы защиты товаров. Защитные аксессуары. Деактиваторы и магнитные съемники. Видеонаблюдение.</p>									
	<p><b>Практическое занятие №4</b> Распознавание видов торгового холодильного оборудования, изучение конструктивных особенностей, технических характеристик, принципов устройства, правил эксплуатации и техники безопасности.</p>			2						
	<p><b>Практическое занятие №5</b> Распознавание видов весоизмерительного оборудования, изучение принципа действия и порядка эксплуатации.</p>			2					2	
	<p><b>Практическое занятие №6</b> Распознавание видов торгового инвентаря и инвентаря для подготовки товаров к продаже, изучение технических характеристик и правил безопасности при работе.</p>			2						
	<p><b>Практическое занятие №7</b> Распознавание видов торговой мебели. Технические характеристики, требования, типизация, унификация и стандартизация торговой мебели.</p>			2						
	<p><b>Лабораторное занятие №1</b> Документальное оформление кассовых операций.</p>			4					2	
	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить сравнительную таблицу «Характеристика способов получения холода» 2. Изучить правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности. 3. Изучить порядок сервисного обслуживания торгового холодильного оборудования. 4. Составить перечень требований, предъявляемым к весам. 5. Описать порядок поверки весов. 6. Составить таблицу «Требования, предъявляемые к торговой мебели». 7. Дать характеристику способам охраны. 8. Составить презентацию «Облачная касса»</p>				8					
<b>Тема 3.4</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	

<p><b>Охрана труда в торговле</b></p> <p>Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Федеральная инспекция труда: функции. Государственные технические инспекции (Ростехнадзор, Государственная пожарная инспекция и др.), их назначение, функции и компетенция. Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли. Санитарно-гигиеническое и лечебно-профилактическое обслуживание работников. Виды инструктажей по охране труда: вводный, первичный, повторный, внеплановый, целевой. Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Условия труда и их влияние на организм человека. Правовая база: ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (ст. 14, 20, 22, 24-27). Факторы, влияющие на условия труда в предприятиях. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по поддержанию установленных норм. Требования производственной санитарии. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников. Средства индивидуальной и коллективной защиты. Пожарная безопасность: понятие, последствия ее несоблюдения. Правовая база: ФЗ «О пожарной безопасности». Организация пожарной охраны на предприятиях. Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок проведения и документальное оформление. Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Средства предупреждения пожаров. Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию. Опасные зоны торгового оборудования.</p>			4					10	1,2,3
<p><b>Практическое занятие №8</b></p> <p>Работа с нормативными документами по обеспечению охраны труда и техники безопасности на торговых предприятиях.</p>			4						
<p><b>Самостоятельная работа обучающихся</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация.</li> <li>2. Составить таблицу «Функции органов, осуществляющих государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда».</li> <li>3. Дать характеристику видам инструктажей.</li> <li>4. Составить схему «Классификация несчастных случаев на производстве»</li> <li>5. Сформулировать общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию.</li> <li>6. Составить кроссворд на тему «Охрана труда в торговле».</li> </ol>				8					
<p><b>Дифференцированный зачет</b></p>		2		2		2		2	
<p><b>Производственная практика по ПМ.01</b></p>		108	-	-	-	108	-	-	2,3

<p style="text-align: center;"><b>Виды работ</b></p> <p>1. Дать характеристику предприятия: юридический адрес, организационно-правовая форма, виды деятельности, организационная структура, кадровый состав, функции торгово-оперативного персонала, техническое оснащение (тип здания, планировка, виды оборудования), методы продажи товаров.</p> <p>2. Изучить результаты коммерческой деятельности предприятия: показатели ресурсов, затрат, текущих, экономических и финансовых результатов, организации труда и заработной платы.</p> <p>3. Изучить порядок установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).</p> <p>4. Изучение договорной переписки. Анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Участие в подготовке и проведении деловых переговоров, в составление деловой корреспонденции и других формах управленческого общения. Участие в заключении договоров. Анализ заключенных договоров.</p> <p>5. Изучение основных и дополнительных услуг на торговом предприятии. Организация работ по подготовке торгового предприятия к добровольной сертификации услуг.</p> <p>6. Анализ процедуры формирования плана закупок в разрезе поставщиков. Анализ выполнение плана закупок за прошедший квартал по объему, составу, структуре (по 1 – 2 позициям, по данным оперативного учета).</p> <p>7. Ознакомьтесь с порядком составления и согласования графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения).</p> <p>8. Проанализировать порядок управления товарными запасами и потоками. Изучение логистических систем, приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих перемещение материальных потоков на предприятии.</p> <p>9. Участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков, документальном оформлении, оформлении документов при обнаружении несоответствия количества и качества. Установление соответствия фактически проводимых проверок требованиям инструкции по приемке и ГК РФ.</p> <p>10. Ознакомьтесь с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, емкостью, технической оснащенностью, соблюдением правил размещения товаров, охраной склада, охраной труда, противопожарной безопасностью. Составить схему планировки склада. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.</p> <p>11. Изучите технологический процесс работы склада. Составьте схемы технологического процесса. Участие в организации работы склада, в размещении товаров на хранение. Проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров.</p> <p>12. Ознакомьтесь с транспортным обеспечением предприятия, формами перевозки, договорами, критериями выбора транспортных средств, их санитарным состоянием. Ознакомление с порядком приемки товаров от органов транспорта, его соблюдением, наличием претензий к органам транспорта от торговых организаций.</p> <p>13. Заполнить несколько форм отчетности, используемых в автоматизированных системах учета,</p>	108	-	-	-	108	-	-	-	
---	-----	---	---	---	-----	---	---	---	--

<p>контроля и анализа. Описание задачи, которые решаются с помощью прикладных пакетов «1С». Анализ статистических показателей по динамике товарооборота и товарных запасов.</p> <p>14. Изучение торгово-технологического оборудования, используемого на предприятии, правила работы с ним. Оценка соответствия порядка эксплуатации торгово- технологического оборудования правилам. Сформулировать общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию.</p> <p>15. Охарактеризовать санитарные нормы условий труда и перечислить мероприятия по поддержанию установленных норм. Изучить правила охраны труда и техники безопасности, оценка соблюдения правил на предприятии при эксплуатации оборудования. Дать характеристику организации пожарной охраны на предприятии.</p> <p>16. Ознакомление с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами, за работой персонала.</p> <p><b>Приложения к отчету:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- фотографии здания, торговых залов, отделов, вспомогательных помещений, оборудования;</li> <li>- фотографии офиса, оборудования рабочего места специалистов коммерческих служб;</li> <li>- оргструктура подразделений коммерческих служб;</li> <li>- бланки договоров; образец коммерческого предложения;</li> <li>- образец претензии,</li> <li>- ассортиментный перечень предприятия;</li> <li>- примеры рекламы предприятия;</li> <li>- товаросопроводительные документы;</li> <li>- графики завоза;</li> <li>- акт приемки по количеству и качеству;</li> <li>- примеры инструктажа по технике безопасности.</li> </ul>									
<b>Всего</b>	<b>516</b>	<b>132</b>	<b>140</b>	<b>136</b>	<b>516</b>	<b>30</b>	<b>44</b>	<b>334</b>	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Для реализации МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности требуются специальные помещения:

1. учебная аудитория для проведения лекционных, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ Microsoft Office, антивирусная программа.

2. специализированная аудитория: «Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики», оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения и демонстрационными материалами, операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

3. помещение для самостоятельной работы, оснащенное специальной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

Для реализации МДК.01.02 Организация торговли требуются специальные помещения:

1. учебная аудитория для проведения лекционных, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ Microsoft Office, антивирусная программа.

2. специализированная аудитория: «Кабинет междисциплинарных курсов 38.02.04 (Коммерция)», оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения и демонстрационными материалами, операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

3. помещение для самостоятельной работы, оснащенное специальной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

Для реализации МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда требуются специальные помещения:

1. учебная аудитория для проведения лекционных, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ Microsoft Office, антивирусная программа.

2. специализированная аудитория: «Лаборатория технического оснащения торговых организаций и охраны труда», оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения и демонстрационными материалами, операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

3. помещение для самостоятельной работы, оснащенное специальной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

## **4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение**

### **МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности**

#### **Основная литература:**

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490476>

2. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492184>

3. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>

#### **Дополнительная литература:**

1. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>

2. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>



3. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854>

#### **Периодические издания**

1. Маркетинг и логистика [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about\\_new.asp?id=57984](https://www.elibrary.ru/title_about_new.asp?id=57984)
2. Стратегии бизнеса [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about\\_new.asp?id=50422](https://www.elibrary.ru/title_about_new.asp?id=50422)
3. Вектор экономики [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=61043](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=61043)

#### **Базы данных и информационные справочные системы**

1. ibooks.ru: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://ibooks.ru>
2. Электронно-библиотечная система СПбГУиЭ: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <http://libume.ru>
3. Юрайт: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://urait.ru/>
4. eLibrary.ru: научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <http://elibrary.ru>
5. Лань: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://e.lanbook.com>
6. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система <http://www.up-pro.ru/>

### **МДК.01.02 Организация торговли**

#### **Основная литература:**

1. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>
2. Логистика : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.]; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 387 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03877-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491418>
3. Дорман, В. Н. Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10585-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495474>

#### **Дополнительная литература:**

1. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-

534-03696-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854>

2. Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493526>

3. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>

### **Периодические издания**

1. Международная торговля и торговая политика [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=54693](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=54693)

2. Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about\\_new.asp?id=9472](https://www.elibrary.ru/title_about_new.asp?id=9472)

3. Маркетинг и логистика [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about\\_new.asp?id=57984](https://www.elibrary.ru/title_about_new.asp?id=57984)

### **Базы данных и информационные справочные системы**

1. ibooks.ru: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://ibooks.ru>

2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <http://libume.ru>

3. Юрайт: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://urait.ru/>

4. eLibrary.ru: научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <http://elibrary.ru>

5. Лань: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://e.lanbook.com>

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. <http://cyberleninka.ru>.

7. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <https://arch.neicon.ru/>

8. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <https://minpromtorg.gov.ru/>

### **МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**

#### **Основная литература:**

1. Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489608>

2. Родионова, О. М. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. —

113 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09562-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490964>

3. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для среднего профессионального образования / Г. И. Беляков. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00376-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490058>

#### **Дополнительная литература:**

1. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>

2. Завертаная, Е. И. Управление качеством в области охраны труда и предупреждения профессиональных заболеваний : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. И. Завертаная. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 307 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9502-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491937>

3. Курдюмов, В. И. Безопасность жизнедеятельности: проектирование и расчет средств обеспечения безопасности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. И. Курдюмов, Б. И. Зотов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 249 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09351-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492056>

#### **Периодические издания**

1. Охрана, безопасность, связь [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=57669](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=57669)

2. Современные материалы, техника и технологии [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=54928](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=54928)

3. Международная торговля и торговая политика [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=54693](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=54693)

#### **Базы данных и информационные справочные системы**

1. ibooks.ru: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://ibooks.ru>

2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <http://libume.ru>

3. Юрайт: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://urait.ru/>

4. eLibrary.ru: научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <http://elibrary.ru>

5. Лань: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: профессиональная база данных <https://e.lanbook.com>

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. <http://cyberleninka.ru>.

7. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <https://arch.neicon.ru/>

8. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <https://mintrud.gov.ru/>

9. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система <http://www.up-pro.ru/>

#### 4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия проводятся в учебных кабинетах и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением. Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся, в соответствии с программой практики.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) является получение необходимых знаний в рамках профессионального модуля.

#### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам) и осуществляющих руководство практикой: наличие высшего образования, соответствующее профилю преподаваемого модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Преподаватели должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

### 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение.	Оценка в рамках текущего контроля: <ul style="list-style-type: none"> <li>результатов работы на практических занятиях;</li> <li>результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>результатов тестирования.</li> </ul> Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Эффективное управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещать товарные запасы на хранение.  Грамотное обеспечение товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	Оценка в рамках текущего контроля: <ul style="list-style-type: none"> <li>результатов работы на практических занятиях;</li> <li>результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>результатов тестирования.</li> </ul> Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Осуществление приемки товаров по количеству и качеству.	Оценка в рамках текущего контроля: <ul style="list-style-type: none"> <li>результатов работы на практических занятиях;</li> <li>результатов выполнения инди-</li> </ul>

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
		визуальных домашних заданий; • результатов тестирования.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.	Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли	Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	работать со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации; осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ; переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ)	Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения; планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления.	Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)
ПК 8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Свободное владение методами и приемами статистики в решении практических задач коммерческой деятельности, обработка результатов измерений методами математической статистики	Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	оценивать конкурентоспособность товаров применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации	Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Правильная эксплуатация торгово-технологического оборудования	Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (по профилю специальности)

<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 профессии; активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; наличие высоких результатов при освоении учебных дисциплин и профессиональных модулей; наличие положительных отзывов по итогам производственной практики	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике (по профилю специальности). Наблюдение и оценка активности студента при проведении учебно-воспитательных мероприятий профессиональной направленности
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении операций. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике (по профилю специальности)
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 при осуществлении банковских операций	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике (по профилю специальности)
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике (по профилю специальности)

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Проявление интереса к инновациям в информационных технологиях в области профессиональной деятельности	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике (по профилю специальности). Наблюдение и оценка использования студентом информационных технологий при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Наблюдение и оценка коммуникативной деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике (по профилю специальности). Наблюдение и оценка использования студентом коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Ответственность за результат выполнения заданий. Способность к самоанализу и коррекции результатов собственной работы.	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях при работе в малых группах, при выполнении работ по производственной практике (по профилю специальности) Наблюдение и оценка уровня ответственности студента при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики. Наблюдение и оценка динамики достижений студента в учебной и общественной деятельности
ОК 8 Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Ведение здорового образа жизни, участие в физкультурно-оздоровительных мероприятиях, спартакиадах.	Наблюдение и оценка использования студентом методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике (по профилю специальности) Наблюдение и оценка использования студентом методов и приёмов личной организации при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики. Наблюдение и оценка динамики достижений студента в учебной и общественной деятельности
ОК 9 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Реализация делового общения на иностранном языке. Грамотное перевод профессиональных терминов на иностранный язык	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
		домашних заданий, работ по производственной практике (по профилю специальности)
ОК 10 Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Демонстрация способности принимать решения в различных ситуациях и нести за них ответственность при осуществлении операций	Наблюдение и оценка деятельности студента
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.	Соблюдение правил техники безопасности при выполнении профессиональных задач Ответственность за результат выполнения заданий.	В процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике (по профилю специальности)
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдение нормативных требований при составлении профессиональной документации	Наблюдение и оценка деятельности студента

**Фонд оценочных средств представлен в приложении 2.**



Распределение часов вариативной части

Наименование разделов и тем	Требования к результатам освоения дисциплины, включая дополнительные требования	Распределение часов вариативной части		
		Очная форма		Заочная форма
		Максимальная учебная нагрузка (всего)	Обязательная учебная нагрузка (всего)	Максимальная учебная нагрузка (всего)
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>	<i>Знать:</i> Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база. Основные положения теории лизинга. Распределение прибыли в торговле. <i>Уметь:</i> выполнять анализ прибыли производственного предприятия.	48	32	48
<b>МДК 01.02. Организация торговли</b>	<i>Знать:</i> Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные оптовые структуры на потребительском рынке. Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия. <i>Уметь:</i> организовывать поставку товаров для государственных нужд.	24	16	24
<b>Всего</b>		<b>72</b>	<b>48</b>	<b>72</b>