

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Узунова Галина Петровна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 06.12.2023 13:59:39  
Уникальный программный ключ:  
ec29c88afcd483fc3f14efec2359d2c1514e1daf0b74e9391ec46ce98af9ce5f

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ»  
«ОТКРЫТЫЙ ТАВРИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор  
АНО «ПРО» «Открытый  
Таврический колледж»  
Г.П. Узунова  
«01» 09 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
МДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ  
(код, наименование)

ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ  
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)  
(код, наименование)

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ  
(квалификация)

БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ  
(базовый, углубленный)

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ  
ОЧНАЯ

Симферополь, 2023г.

РАССМОТРЕНА и ОДОБРЕНА  
на заседании цикловой комиссии по  
профессиональной и практической  
подготовке специальности 38.02.04  
Коммерция (по отраслям)

Протокол № 1  
от «31» 08 2023г.

Председатель цикловой комиссии  
  
Мазниченко В. Л.  
(Подпись, Ф.И.О.)

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

\_\_\_\_\_  
(код, наименование специальности)

Разработчик:  
Мазниченко В. Л., преподаватель

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля.....	4
2. Результаты освоения профессионального модуля .....	6
3. Структура и содержание профессионального модуля .....	8
4. Условия реализации программы профессионального модуля .....	21
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля .....	24

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция в части освоения основного вида профессиональной деятельности: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

и соответствующих профессиональных компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые и 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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации;

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий;

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловым 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 организации 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 модуля – требования к результатам освоения модуля**

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

### **иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнение технологических операций по подготовке 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 вары 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 профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результатов обучения</b>
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые и 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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации;
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий;
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 организации 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.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практически занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
ПК 1.1 -1.3; 1.6-1.8	МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	96	64	22	-	32	20	-	
ПК 1.4-1.5; 1.9	МДК 01.02. Организация торговли	90	60	20	-	30	-	-	
ПК 1.10	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	54	36	12	-	18	-	-	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72
	<b>Всего:</b>	<b>312</b>	<b>160</b>	54		<b>80</b>	20		<b>72</b>

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

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел ПМ 1.</b> Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			
<b>МДК 01.01.</b> Организация коммерческой деятельности			
<b>Тема 1.1</b> <b>Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>		
	1   1 Сущность, цель и задачи коммерческой деятельности.	2	1
	2   2 Содержание коммерческой деятельности	2	1
	<b>Практическая работа №1</b> «Определение эффективных достоинств коммерческого работника и функций коммерческой службы»	2	
<b>Тема 1.2</b> <b>Коммерческие структуры</b>	<b>Содержание</b>		
	1   Участники коммерческой деятельности		1
	Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности	2	1
	<b>Практическая работа №2</b> «Совершенствование организационной структуры коммерческих служб предприятия»	2	
<b>Тема 1.3</b> <b>Государственное</b>	<b>Содержание</b>		
	Общие принципы и направления государственного регулирования коммерческой		1

регулирование коммерческой деятельности	1	деятельности		
		Направления государственной поддержки малого бизнеса	2	1
<b>Тема 1.4</b> <b>Формирование</b> <b>ассортимента и</b> <b>управление</b> <b>товарными запасами</b>	<b>Содержание</b>			
	1	<b>7</b> Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной и оптовой торговли.	2	1
	2	<b>8</b> Формирование ассортимента товаров в магазине и управление запасами	2	1
	<b>Практическая работа №3</b> «Формирование товарного ассортимента в розничной торговле»		2	
<b>Тема 1.5</b> <b>Организация</b> <b>хозяйственных</b> <b>связей</b>	<b>Содержание</b>			
	1	<b>9</b> Коммерческие договора и их экономическое обоснование.		1
		Договорная работа в коммерческой деятельности	2	3
	<b>Практическая работа №4</b> «Определение объема закупки материалов для выработки продукции»		2	
<b>Тема 1.6</b> <b>Коммерческая</b> <b>работа по оптовым</b> <b>закупкам товаров</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Планирование и организация материального обеспечения на промышленных предприятиях		1
		Договор поставки и его значение в коммерческой деятельности	2	3
	<b>Практическая работа №5</b> «Определение стратегии обеспечения и программы производства продукции»		2	
<b>Тема 1.7</b> <b>Коммерческая</b> <b>работа по розничной</b> <b>продаже товаров</b>	<b>Содержание</b>			
	1	<b>15</b> Организация и технология розничной продажи товаров	2	1
	2	<b>16</b> Организация и технология приема, сохранности и подготовке товаров к продаже и размещению в торговом зале.	2	3
	<b>Практическая работа № 6</b> «Расчет показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия»			
<b>Тема 1.8</b> <b>Организация</b> <b>биржевой торговли</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Сущность и роль биржевой торговли. Виды биржевых сделок	2	1
<b>Тема 1.9</b> <b>Организация</b> <b>торговли на</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Понятие и виды аукционов		1
		Порядок проведения аукциона	2	1

аукционах			
<b>Тема 1.10</b>	<b>Содержание</b>		
<b>Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций</b>	1	<b>5</b> Сущность и организационные формы торгово-посреднической деятельности.	2 1
	2	<b>6</b> Внешнеэкономическая коммерческая деятельность.	2 1
		<b>Практическая работа №7</b> «Требования в контрактах купли-продажи во внешнеэкономической деятельности»	2
<b>Тема 1.11</b>	<b>Содержание</b>		
<b>Коммерческий риск и способы его уменьшения</b>	1	Понятие и классификация коммерческого риска	1
		Пути снижения коммерческого риска	2 1
		<b>Практическая работа №8</b> «Решение ситуационных задач»	2
<b>Тема 1.12</b>	<b>Содержание</b>		
<b>Страхование коммерческой деятельности</b>	1	Экономическая сущность страхования	1
		Классификация видов и систем страхования	2 1
		<b>Практическая работа №9</b> «Составление договора страхования грузов»	2
<b>Тема 1.13</b>	<b>Содержание</b>		
<b>Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности</b>	1	Сущность лизинга Функции лизинга в экономике Формы и виды лизинг	2 1
	2	Характеристика механизма осуществления факторинговых операций	2 1
		<b>Практическая работа № 10</b> «Составление договора о лизинге имущества, факторинга»	2
<b>Тема 1.14</b>	<b>Содержание</b>		
<b>Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности</b>	1	Роль транспорта в коммерческой деятельности и его характеристика. Характеристика Железнодорожных, автомобильных перевозок	2 1
		<b>Практическая работа № 11</b> «Базисные условия поставки»	2
<b>Тема 1.15</b>	<b>Содержание</b>		
<b>Коммерческая</b>	1	Понятие и назначение коммерческой информации Коммерческая тайна защите коммерческой информации	2 1

информация и ее защита. Товарные знаки в коммерческой деятельности	2	Понятие товарного знака Регистрация товарных знаков	2	1
	<b>Всего</b>		<b>42</b>	
Самостоятельная работа при изучении МДК.01.01.		1.15 Обеспечение защиты коммерческой тайны 1.10 Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении обязательств по контрактам 1.5 Ответственность сторон за нарушение условий договора 1.5 Порядок заключения, изменения и расторжения договоров 1.7 Товарные потери в магазине 1.7 Размещение и выкладка отдельных видов товаров	12	2
<b>Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем</b>	<b>Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа (проект)</b>		<b>Объем часов</b>	<b>Уровень освоения</b>
1	2		3	4
Раздел ПМ 1. Организация и управление торговой деятельностью				
МДК 01.02. Организация торговли				
Тема 2.1	<b>Содержание</b>			
Оптовая торговля в	1	Понятие оптовой торговли, ее роль в современных условиях.		1

современных рыночных отношениях		Оптовые предприятия, их виды	2	1
<b>Тема 2.2</b> Складское хозяйство оптовой торговли	<b>Содержание</b>			
	1	Виды складов в зависимости от устройства, места в товародвижении, специализации, условий и сроков хранения		1
		Устройство и планировка складов. Основные помещения, их назначение и взаимосвязь. Организация труда на складе. Основные категории работников, их функции	2	1
	<b>Практическая работа №1</b> Составление схемы планировки склада и определение назначения складских помещений		2	
<b>Тема 2.3</b> Организация розничной торговли	<b>Содержание</b>			
	1	Виды розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий		1
		Размещение розничных торговых предприятий. Организационно-правовые формы торговых предприятий.	2	1
	<b>Практическая работа № 2</b> Решение задач по нахождению коэффициентов площади, коэффициента экспозиционной площади.		2	
<b>Тема 2.4</b> Устройство и планировка магазина	<b>Содержание</b>			
	1	Виды и классификация торговых зданий и сооружений		1
		Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торгового зала.	2	1
<b>Тема 2.5</b> Формирование ассортимента товаров в розничной торговле	<b>Содержание</b>			
	1	Задачи и методы изучения покупательского спроса. Понятие о торговом ассортименте		1
		Формирование ассортимента товаров в магазине	2	1
<b>Тема 2.6</b> Технология снабжения розничных торговых предприятий	<b>Содержание</b>			
	1	Сущность и значение закупочной работы. Технология закупки товаров.		1
		Технология товароснабжения розничной торговой сети. Организация перевозки грузов автомобильным транспортом.	2	1
	<b>Практическая работа № 3</b> Оформление договора поставки, ТТН		2	
<b>Тема 2.7</b>	<b>Содержание</b>			

<b>Тара и тарные операции в торговле</b>	1	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация тары и характеристика основных ее видов		1
		Требования к качеству тары. Организация оборота тары в торговле.	2	1
		<b>Практическая работа № 4</b> Оформление акта возврата тары не указанной в счете поставщика ф. ТОГР -5	2	
<b>Тема 2.8 Технология приемки товаров в магазин</b>	1	Общие правила приемки товаров. Приемка товаров по количеству	2	1
		Приемка товаров по качеству		1
		<b>Практическая работа № 5</b> Оформление акта ф. ТОРГ- 1	2	2
		<b>Практическая работа № 6</b> Оформление акта ф. ТОРГ -2	2	2
<b>Тема 2.9 Технология хранения и подготовки товаров к продаже</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Технология хранения товаров в магазине		1
		Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине	2	1
		<b>Практическая работа № 7</b> Оформление Акта о порче, бое, ломе ТМЦ (ф. ТОРГ-15)	2	
<b>Тема 2.10 Размещение и выкладка товаров в торговом зале</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Технология размещения товаров в торговом зале.		1
		Выкладка товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров	2	1
<b>Тема 2.11 Технология продажи товаров и обслуживание покупателей</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Правила работы предприятий розничной торговли. Технология розничной продажи товаров. Организация расчетов с покупателями	2	1
	2	Продажа отдельных видов продовольственных товаров. Продажа отдельных видов непродовольственных товаров. Услуги, оказываемые магазинам покупателям. Внемагазинные формы продажи	2	1
		<b>Практическая работа № 8</b> Оформление Акта о возврате денежных сумм покупателям (ф. КМ-3)	2	
<b>Тема 2.12 Рекламно-информационная работа в магазине</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Рекламные средства и их характеристика. Методы стимулирования продажи товаров		1
		Оформление интерьера магазина. Рекламно-информационное оформление магазина	2	1
		<b>Практическая работа № 9</b> Составление текстов рекламного объявления и рекламного буклета	2	

<b>Тема 2.13</b> <b>Защита прав потребителей и правила продажи отдельных товаров</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Защита прав потребителей. Правила продажи отдельных видов товаров.	2	1
	<b>Практическая работа № 10</b> Решение ситуаций, требующих применение закона РФ «О защите прав потребителей»		2	
<b>Тема 2.14</b> <b>Правила особых видов торговли</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит		1
		Правила продажи товаров по образцам. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами	2	1
<b>Тема 2.15</b> <b>Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Санитарные правила торговых предприятий. Пожарная безопасность торговых предприятий	2	1
<b>Тема 2.16</b> <b>Государственный контроль в торговле</b>	<b>Содержание</b>			
	1	Государственный контроль в торговле. Федеральная налоговая служба. проверки. Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержки новых экономических структур (ГКАП), Государственный комитет по стандартизации метрологии и сертификации, федеральная таможенная служба	1	1
	2	Государственный санитарный надзор, МВД. Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности	1	1
	<b>Всего</b>		<b>90</b>	
<b>Самостоятельная работа при изучении МДК.01.02.</b>	Проработка конспектов занятий. Самостоятельное изучение учебной литературы нормативных правовых актов (по разделам и темам). Решение практических ситуаций. <b>Тематика домашних заданий</b> 1.Изучение основных функций органов, контролирующих торговлю. 2.Изучение нормативных документов, регулирующих приемку товаров по количеству и качеству. 3.Изучение примерных правил работы розничного торгового предприятия, правил		<b>30</b>	2

	розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами. 4. Разработка планировки оптового склада и расчет площади магазина и отдельных его помещений. 5. Разработка схемы централизованной доставки товаров по городу.		
<b>Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем</b>	<b>Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа (проект)</b>	<b>Объем часов</b>	<b>Уровень освоения</b>
1	2	3	4
<b>Раздел ПМ 1.</b> Организация и управление торговой сбытовой деятельностью			
<b>МДК 01.03.</b> Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
<b>Тема 3.1</b> <b>Техническое оснащение торговых организаций</b>	<b>Содержание</b>		
	1. Назначение и классификация и виды мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Торговый инвентарь	2	1
	2. Классификация торговых весов, принцип их устройства. Требования, предъявляемые к весам, Гири, меры объема.	2	1
	3. Поверка весоизмерительного оборудования. Государственный и ведомственный надзор за измерительным оборудованием. Уход за весоизмерительным оборудованием.	2	1
	4. Измельчительно-режущее оборудование. Упаковочное оборудование. Тепловое оборудование. Машинное охлаждение.	2	1
	5. Торговое холодильное оборудование. Правила эксплуатации холодильного оборудования	2	1

	6.	Назначение и классификация торговых автоматов. Устройство торговых автоматов. Правила эксплуатации торговых автоматов.	2	1
	7.	Назначение и классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды подъемно-транспортного оборудования.	2	1
	8.	Правила эксплуатации и безопасных условий труда при погрузочно-разгрузочных работах.	2	1
	9.	Оборудование для маркировки товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Значение и классификация систем защиты товаров.	2	1
	<b>Практическая работа № 1 «Выбор торговой мебели и расчет ее количества»</b>		2	2
	<b>Практическая работа № 2 «Изучение устройства и овладения навыками эксплуатации весоизмерительного оборудования. Настольные циферблатные весы»</b>		6	2
<b>Тема 3.2 Охрана труда</b>	<b>Содержание</b>			
	1.	<b>Нормативно-правовая база охраны труда</b> Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти Российской Федерации в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в области охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда. Система стандартов по технике безопасности	1	1
	2.	<b>Обеспечение охраны труда</b> Понятие и назначение охраны труда. Государственное управление охраной труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Административный, общественный, личный контроль охраны труда. Ответственность за нарушение требований охраны труда	1	1
	3.	<b>Служба охраны труда на предприятии</b> Служба охраны труда в организации. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий охраны труда. Обязанности работника в области охраны труда в торговле.	1	1
	4.	<b>Санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников</b> Санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников торговли. Дополнительные гарантии охраны труда отдельным категориям работников. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда	1	1

5.	<b>Производственный травматизм и профессиональные заболевания</b> Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний. Первая медицинская помощь при переломах, вывихах, растяжениях. Оказание первой помощи при поражении аммиаком.	1	1
6.	<b>Несчастные случаи: понятие, классификация</b> Несчастные случаи: понятие, классификация, расследование, учет и анализ. Расследование, документальное оформление и учет несчастных случаев. Возмещение работодателями вреда, причиненного здоровью работников в связи с несчастными случаями.	1	1
7.	<b>Требования производственной санитарии</b> Требования производственной санитарии, предъявляемые к освещению торговых помещений. Требования производственной санитарии, предъявляемые к микроклимату торговых помещений. Санитарно-гигиенические условия и особенности труда работников торговли . Специальная и форменная одежда в торговле	1	1
8.	<b>Вредные производственные факторы</b> Понятие, классификация и характеристика вредных производственных факторов. Способы и средства защиты от вредных производственных факторов. Отраслевые правила по охране труда условий труда в торговле	1	1
9.	<b>Понятие, назначение и регламентация техники безопасности</b> Понятие, назначение и регламентация техники безопасности. Требования техники безопасности при проектировании и содержании организаций. Требования техники безопасности к технологическим процессам. Требования техники безопасности к организации рабочих мест.	1	1
10.	<b>ТБ при эксплуатации оборудования</b> Техническая безопасность при эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования. Техническая безопасность при эксплуатации контрольно-кассовых машин. Техническая безопасность при эксплуатации торгового инвентаря. Техническая безопасность при эксплуатации торговых автоматов Техническая безопасность при эксплуатации торгового холодильного оборудования	1	1
11.	<b>Электробезопасность</b> Электробезопасность и последствия поражения электрическим током. Требования электробезопасности. Электробезопасности и виды защиты. Классификация помещений	1	1

	организаций по степени электробезопасности. Обеспечение электробезопасности.		
12.	<b>Пожарная безопасность и ее правовая база</b> Пожарная безопасность и ее правовая база. Организация пожарной охраны на предприятиях торговли. Правила пожарной безопасности. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в организациях.	1	1
13.	<b>Противопожарный инструктаж</b> Противопожарный инструктаж. Противопожарный режим в организации и действия при возникновении пожаров. Основные причины возникновения пожаров.		1
14.	<b>Требования безопасности, предъявляемые к устройству транспортных и грузоподъемных средств.</b> Основные требования безопасности, предъявляемые к устройству транспортных и грузоподъемных средств. Общие требования, предъявляемые к проведению погрузочно-разгрузочных работ. Организация безопасного производства работ по перемещению грузов.	1	1
	<b>Практическое занятие № 3 «Анализ производственного травматизма на предприятии»</b>	2	2
	<b>Практическое занятие № 4 «Оформление акта по форме Н-1 о несчастном случае на производстве и учёта несчастного случая на производстве»</b>	2	2
	<b>Всего</b>	<b>54</b>	
<b>Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03.</b>	Составление таблиц для систематизации учебного материала. Подготовка рефератов, докладов, тематических кроссвордов, презентаций по темам: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Механизация и авторизация технологических процессов на оптовых предприятиях.</li> <li>2. Подбор, размещение и использование торговой мебели.</li> <li>3. Выбор типов весов и определение потребности в них.</li> <li>4. Установка и эксплуатация электронных весов.</li> <li>5. Маркировочное и этикировочное оборудование.</li> <li>6. Сервис обслуживания холодильного оборудования.</li> <li>7. Сканирующие устройства, техническая характеристика.</li> <li>8. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.</li> </ol> Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда. 9. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда.	<b>18</b>	3

	10.Классификация профессионального риска. 11.Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности			
<b>Производственная практика</b>	1.	<b>Виды работ:</b> Оформление договоров поставки и журнала учета выполнения договор поставки поставщиками.	6	
	2.	Учет товарных запасов на складе, их движение	6	
	3.	Размещение товаров на складе с учетом их габаритов и упаковки.	6	
	4.	Приемка товаров по количеству и качеству. Оформление сопроводительных документов	6	
	5.	Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	6	
	6.	Сертификация услуг, оказываемых организацией	6	
	7.	Решение стратегических задач в коммерческой деятельности с применением методов и приемов статистики	6	
	8.	Составление и разработка логических схем перемещения потоков товаров	6	
	9.	Расчет потребности различных видов технологического оборудования для торгового предприятия.	6	
	10.	Эксплуатация и техника безопасности при эксплуатации различных вид	6	
	11.	Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности.	6	
	12.	Оформление актов и протоколов при несчастном случае на производстве. Разработка противопожарных мероприятий в торговом предприятии	6	
<b>Всего</b>			<b>72</b>	

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

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

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов:

технического оснащения торговых организаций и охраны труда;  
организации коммерческой деятельности и логистики.

Оборудование учебных кабинетов:

посадочные места по количеству обучающихся;  
рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

комплект учебно-методической документации;  
наглядные пособия (микротаблицы, плакаты);  
образцы торгового оборудования.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

Учебно-методические комплексы по разделам и темам профессионального модуля.

Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по профессиональному модулю.

Сборник тестовых заданий по разделам модуля.

Сборник ситуационных задач по разделам модуля.

Материалы для промежуточной аттестации студентов и государственной (итоговой) аттестации выпускников по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по профессиональному модулю.

Учебно-методические пособия управляющего типа (рабочие тетради для практических заданий, инструкционные карты, методические рекомендации для выполнения практических работ, рефератов, курсовых работ и др.).

Дневник-отчет по практике по профилю специальности по профессиональному модулю.

### **Нормативные акты**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая (30 ноября 1994г. №51 ФЗ), вторая (26 января 1996г. №14 ФЗ), третья (21 ноября 2001г. №146-ФЗ), четвертая (18 декабря 2006г. №230-ФЗ) (в ред. последних изменений).
2. Инструкции П-6, П -7.
3. Конституция Российской Федерации.

4. О государственной тайне» ФЗ от 28 июля 2004г. №98 ФЗ.
5. Об основах охраны труда в Российской Федерации, от 17 июля 1999г. №181-ФЗ.
6. Примерные правила работы розничных торговых предприятий и организаций.
7. Правила розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами.
8. Письмо Росалкогольрегулирования от 30.04.2013 N 8977/03-04 «О направлении ответов на часто задаваемые вопросы, касающиеся регулирования розничной продажи алкогольной продукции».
9. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.06.2014).
10. Федеральный закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 05.05.2014).
11. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» (ред. от 21.07.2014).
12. Федеральный закон от 30.03.1999 №52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».
13. Федеральный закон от 02.01.2000 №29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
14. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
15. Уголовный Кодекс Российской Федерации ст.143. Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации от 10.01.2003 №16-ФЗ.
16. Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта от 08.11.2007 № 259-ФЗ

**Основные источники:**

1. С.А. Каплина «Технология торговли» Ростов-на-Дону «Феникс» 2008  
Г.Г.Иванов «Организация и технология коммерческой деятельности» Академия 2016г.
2. О.В. Памбухчиянц «Организация и технология коммерческой деятельности» «Дашков и К<sup>о</sup>» 2014 г.
3. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для СПО / Г.Г. Иванов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Академия, 2016г.
4. С.А. Каплина «Технология оптовой и розничной торговли» Ростов-

- на-Дону «Феникс» 2015г.
5. В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко «Торговое оборудование» Москва Альфа-М. инфра – М 2015г.
  6. Т.Р. Парфентьева и др. «Оборудование торговых предприятий» изд.центр «Академия» 2014г.
  7. Э.А. Арустамов «оборудование предприятий торговли» Москва 2008.
  8. Д.Ф. Фатыхов, А.Н. Белехов «Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах, в малом бизнесе и быту» Изд. центр «Академия» 2015.
  9. Ф.Г. Панкратов, К.Т. Серегина – «Коммерческая деятельность» М.2017.
  - 10.С.А. Каплина – «Организация коммерческой деятельности» Ростов-на-Дону «Феникс» 2016.

**Дополнительные источники:**

1. А.А. Соловьев «Охрана труда в торговле» М. 2016.
2. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М. «Наука» 2016г.
3. Л.В. Осипова, И.М. Синяева – Основы коммерческой деятельности. М. «Банки и биржи» 2016г.
4. Панкратов Ф.Г.: Коммерческая деятельность. - М.: Дашков и К, 2017.
5. Сурмилов С.А., Сидоров Ю.Ю., Качановский И.С., Каретин С.С. Основы коммерческой деятельности: Учебное пособие: СПб.: Невский институт управления и дизайна, 2017г.
6. Самарина В. П. Основы предпринимательства: учеб. пособие / В. П. Самарина. – М.: КноРус, 2016г.

**Интернет-источники:**

<http://www.garant.ru>  
<http://www.consultant.ru>  
<http://www.kommersant.ru>  
<http://www.grandars.ru>  
<http://www.rg.ru>  
<http://ecsocman.hse.ru>

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

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, рейтинговая технология оценки знаний, игровые технологии.

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах пропорционально количеству часов.

#### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профильного образования, обязательные курсы повышения квалификации.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<b>ПК 1.1.</b> Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- оформление все реквизитов договора; - подбор и оформление всех документов, предшествующих заполнению договора	тестирование - устный и письменный опрос; - решение ситуационных задач; - тестирование по темам МДК;
<b>ПК 1.2.</b> На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	- определение количества товарных запасов по дням и месяцам; - составление схемы направления товарных потоков. - определение режима хранения розничных товаров.	- тестирование - устный и письменный опрос; - решение ситуационных задач; - оценка участия в ролевых (деловых) играх и тренингах;
<b>ПК 1.3.</b> Принимать товары по количеству и качеству	- оформление сопроводительных документов (товарно-транспортных накладных, железнодорожных накладных, счетов-фактур), актов о несоответствии количества и качества поступившего товара сопроводительным документам.	- тестирование по темам МДК; - выполнение рефератов, докладов; - участие в исследовательской, творческой работе;
<b>ПК 1.4.</b> Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	- определение вида и класса оптовой и розничной торговли.	- оценка выполнения заданий для самостоятельной работы; - отчеты по

<p><b>ПК 1.5.</b> Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p>	<p>- оформление основных и дополнительных услуг в документах.</p>	<p>практическим работам.</p>
<p><b>ПК 1.6.</b> Участвовать в работе по подготовке организаций к добровольной сертификации услуг</p>	<p>- подготовка к добровольной сертификации услуг в соответствии с Федеральным законом о техническом регулировании.</p>	
<p><b>ПК 1.7.</b> Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>- применение в коммерческой деятельности особенностей делового общения, деловой беседы, приемов и методов менеджмента.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирование</li> <li>- устный и письменный опрос;</li> <li>- решение ситуационных задач;</li> <li>- оценка участия в ролевых (деловых) играх и тренингах;</li> <li>- тестирование по темам МДК;</li> <li>- выполнение рефератов, докладов;</li> <li>- участие в исследовательской, творческой работе;</li> <li>- оценка выполнения заданий для самостоятельной работы;</li> <li>- отчеты по практическим работам.</li> </ul>
<p><b>ПК 1.8.</b> Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач в коммерческой деятельности;</li> <li>- определение статистические величины, показатели вариации и индексов.</li> </ul>	
<p><b>ПК 1.9.</b> Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составление схем направления товарных потоков.</li> <li>- применение логистических приемов и методов в коммерческой деятельности.</li> </ul>	

<b>ПК.1.10.</b> Эксплуатировать торгово- технологическое оборудование	- определение узлов и деталей различных видов торгового оборудования; - оформление документации по кассовым операциям в торговом предприятии; - оформления документов, предусматривающих безопасность различных видов оборудования при их эксплуатации. - оформление журналов учета различных видов инструментажей по технике	
-----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

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

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<b>ОК 1.</b> Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- объяснение социальной значимости профессии; - стремление к освоению профессиональных компетенций, знаний и умений (участие в предметных конкурсах, олимпиадах и др.);	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля; активное участие в учебных, образовательных, воспитательных мероприятиях в рамках профессии. достижение высоких результатов, стабильность результатов
<b>ОК 2.</b> Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые и методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	своевременность сдачи отчета о прохождении практики, сдача рефератов, самооценка собственной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля;
<b>ОК 3.</b> Принимать решения в стандартных и нестандартных	– определение и выбор способа разрешения проблемы в соответствии с заданными критериями;	- оценка за решение проблемно-ситуационных

ситуациях и нести за них ответственность	– проведение анализа ситуации по заданным критериям и определение рисков; - оценивание последствий принятых решений	задач на практических занятиях; - устный и письменный экзамен;
<b>ОК 4.</b> Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	частота обращения в библиотеку, к преподавателю, Интернет- ресурсам	- положительные отзывы руководителей производственной практики от предприятий - баз практики.
<b>ОК 6.</b> Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- участие в конкурсах и олимпиадах взаимодействие с обучающимися, преподавателями и работниками коммерческих служб	
<b>ОК 7.</b> Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- демонстрация лидерских качеств; - ответственное отношение к результатам выполнения профессиональных обязанностей членами команды; - проведение самоанализа и коррекции результатов собственной работы	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения программы профессионального модуля;
<b>ОК 12.</b> Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	- соблюдает действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- выполнение заданий учебной и производственной практики