

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**  
краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский технологический техникум пищевой промышленности»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Профессионального модуля

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	7
3. Условия реализации профессионального модуля	39
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	45

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

## 1.1 Область применения рабочей программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалиста среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: организация и управление торгово – сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций:

- ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры 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 приёмы 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 приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
- ПК 1.10. Эксплуатировать торгово - технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при профессиональной подготовке рабочих кадров по программе 20004 Агент коммерческий, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров.

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

Целью овладения профессионального модуля является усвоение теоретических знаний в области организации и управления торгово – сбытовой деятельностью, приобретения умений применять эти знания в условиях моделирующих профессиональную деятельность, формирование компетенций с применением стандартов WorldSkills направленных на формирование профессиональной компетенции R11 «Предпринимательство».

Задачи профессионального модуля:

- усвоение основных понятий в области торгово – сбытовой деятельности;
- изучение составных элементов в коммерческой деятельности, правил приёмки товаров по количеству и качеству, составления договоров, установления коммерческих связей, контроля за соблюдением правил торговли, охраны труда;
- приобретение умений заключать договора, обеспечивать товародвижение, оказывать услуги торговли;
- умение эксплуатировать торгово – технологическое оборудование;
- предупреждение нарушений правил торговли, эксплуатации оборудования, охраны труда.

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

**иметь практический опыт:**

- приёмки 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 её 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.

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своём 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 приёмы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приёмы 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 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

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

всего - 537 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 465 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 310 часов;

- самостоятельной работы обучающегося – 155 часов;

производственной практики (по профилю специальности) – 72 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1 Объем профессионального модуля и виды работы Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объём времени, отведённый на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			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 1.4., ПК 1.7., ПК 1.8.	Раздел 1. Организация и технология коммерческой деятельности	225	150	70	20	75	10		
ПК 1.3. - ПК 1.9.	Раздел 2. Организация и технология торговли	120	80	48		40			
ПК 1.10.	Раздел 3. Техническое оснащение отрасли	120	80	48		40			
ПК 1.1. - 1.10.	Производственная практика	72							72
	<b>Всего:</b>	<b>537</b>	<b>310</b>	<b>166</b>	<b>20</b>	<b>155</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>72</b>

## 2.2 Содержание обучения по профессиональному модулю Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объём часов	Коды формируемых компетенций
1	2	3	5
<b>Раздел ПМ 1. Организация и технология коммерческой деятельности</b>	Максимальная учебная нагрузка по МДК. 01.01.	<b>225</b>	
<b>МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>	Обязательная учебная нагрузка по МДК. 01.01.	<b>150</b>	
<b>Тема 1.1</b> <b>Введение. Предмет, цели и задачи МДК</b>	<b>Содержание</b> Предмет, цели и задачи МДК, структура МДК, межпредметные связи. Основные понятия: коммерция, коммерческая, предпринимательская, торговая деятельность, предпринимательство. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам. История развития коммерции и предпринимательства в России.	2	ОК 1. – 2. ОК 4.
<b>Тема 1.2</b> <b>Содержание коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b> Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно – правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности. Цели, задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников, соответствия обязательным требованиям. Объекты коммерческой деятельности: материальные товары, услуги, работы, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Специфика объектов коммерческой деятельности в сфере торговли: общие представления.	2	ОК 1. – 4. ОК 7.
<b>Тема 1.3</b> <b>Субъекты коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b> Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица – организации – изготовители, продавцы – посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица – менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов – юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки	4	ОК 1. – 4. ОК 7.

	(сущность основных организационно – правовых форм (ИП, ООО, НП, крестьянско – фермерское хозяйство) и их определение, различия (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 1.4 Коммерческие службы организации</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 7.
	Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, осуществляющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей. Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических.		
<b>Тема 1.5 Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 7. ОК 12.
	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и ИП, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности (ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»; ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»; ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»).		
<b>Тема 1.6 Виды и инфраструктура коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 7. ОК 12.
	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная, финансовая, арендная. Краткая характеристика этих видов деятельности. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле (краткая характеристика). Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.		
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 1.1.



	Посещение выставок, ярмарок, малых и крупных торговых (розничных, оптовых) предприятий с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций и их анализ.		ПК 1.4.
<b>Тема 1.7</b> <b>Коммерческая деятельность индивидуальных предпринимателей</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Статус индивидуального предпринимателя. Регистрация индивидуального предпринимателя. Ответственность индивидуального предпринимателя. Основные права и обязанности индивидуального предпринимателя. Налоги и сборы индивидуального предпринимателя. Преимущества и недостатки статус индивидуального предпринимателя. Организация работы индивидуального предпринимателя (значимость официальной (законной) регистрации фирмы/компании, процедуры регистрации фирмы, вести деловые дневники (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		ОК 1. – 4. ОК 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 1.1. ПК 1.7.
	Подготовка пакета документов для регистрации (решение ситуационных задач) (подготавливать необходимый пакет документов для регистрации ИП, или ООО, или НП, выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)), посещение центра содействия предпринимательству (экскурсия) (по выбору преподавателя).		
<b>Тема 1.8</b> <b>Установление хозяйственных связей</b>	<b>Содержание</b>	4	
	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Формы связей между поставщиками и оптовыми покупателями (вести деловые переговоры, обмениваться контактными данными, значение организации эффективной деловой переписки и пересылки документов, оформлять деловые письма, оформлять коммерческие предложения, работать с использованием e – mail.(ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения, изменения и расторжения, ответственность сторон по выполнению условий договора, контроль за выполнением. Документы, применяемые с договором поставки. Формы расчётов с поставщиками и потребителями. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями – исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи). Заявки и заказы на товары (с разными целями эффективно общаться с различными аудиториями, вести деловые разговоры по телефону (работа с заказчиком, партнёром), использовать в работе Skype (для бизнеса) (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.7.
	Заполнение бланков типовых договоров купли – продажи, договоров поставки. Проведение анализа договора поставки и составления протокола разногласий. Составление и оформление претензий и санкций (оформлять договора, выбирать подходящие методы для каждого задания, оценивать свои навыки проведения переговоров и убеждения (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 1.9</b>	<b>Содержание</b>	2	

<b>Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</b>	<p>Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта: транспортный устав железных дорог. Правила перевозки скоропортящихся грузов.</p> <p>Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка, выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушение обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения.</p> <p>Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно – экспедиционных операций. Приёмка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление.</p> <p>Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<p><b>Тема 1.10</b> <b>Информационное обеспечение коммерческой деятельности</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия (идентификация, прослеживаемость, учёт), назначение, сущность, правовая база.</p> <p>Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности.</p> <p>Информационные ресурсы: товарно – сопроводительные документы, товарная маркировка и её значение для предприятий – изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги), предприятиях изготовителях, поставщиках. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Оформление товарно – сопроводительной документации.</p> <p>Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты, режим защиты, права и обязанности субъектов.</p> <p>Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита (важность соблюдения авторских прав относительно использования аудио, видео, графических и прочих материалов (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>Оформление товарно – сопроводительной документации.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<p><b>Тема 1.11</b> <b>Формы и методы коммерческой деятельности</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная, их использование различными организациями. Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой.</p> <p>Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок), инновационные.</p>	2	<p>ПК 1.7.</p> <p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<b>Тема 1.12</b>	<b>Содержание</b>	2	

<b>Инновации в коммерции</b>	<p>Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг.</p> <p>Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.</p> <p>Лизинг: понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.</p> <p>Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, форфейтинг их понятие, назначение, характеристика.</p> <p>Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки (использовать современные технологии ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<p><b>Тема 1.13</b> <b>Управление товарными запасами и потоками</b></p>	<b>Содержание</b>	2	
	<p>Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые средства производства, товарные). Товарные потоки как разновидности материальных потоков.</p> <p>Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<b>Практические занятия</b>	4	<p>ПК 1.1. – 1.4. ПК 1.8.</p>
<p><b>Тема 1.14</b> <b>Предпринимательские риски</b></p>	<b>Содержание</b>	4	
	<p>Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределённости. Обнаружение причин возникновения, предупреждения и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности (какие бизнес – риски нужно страховать (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования.</p> <p>Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<b>Практические занятия</b>	6	<p>ПК 1.7. - 1.8.</p>
<b>Тема 1.15</b>	<b>Содержание</b>	2	

<b>Предпринимательские успехи</b>	Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические: эффект и эффективность), показатели оценки эффективности (предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации), важность постоянного профессионального роста, использовать в работе социальные сети, мессенджеры (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Тема 1.16 Формирование ассортимента</b>	<b>Содержание</b> Принципы формирования торгового ассортимента в розничной торговой сети и на предприятиях оптовой торговли. Особенности формирования ассортимента товаров передвижной торговой сети и мелкорозничных торговых предприятий. Порядок составления и утверждения ассортиментных перечней товаров на складах и в магазинах. Регулирование ассортимента товаров на розничных и оптовых торговых предприятиях. Планирование ассортимента товаров как части маркетинговой стратегии и элемент конкурентной борьбы.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Составление ассортиментного перечня товаров, проведение анализа соблюдения ассортиментного перечня в магазине, составление ассортиментной матрицы (по выбору преподавателя) (работа выполняется в магазине) (выбирать подходящие методы для каждого задания, планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)),		2
<b>Тема 1.17 Коммерческая деятельность на оптовом рынке</b>	<b>Содержание</b> Сущность и значение закупочной работы в условиях рынка. Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. Источники поступления и поставщики товаров в торговые предприятия. Планирование закупочной работы. Роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Виды оптового оборота по продаже товаров и условия их применения. Организация оптовой продажи товаров при транзитном обороте. Организация и методы продажи товаров при складском обороте. Централизованная доставка товаров, ее сущность и преимущества. Продажа товаров на оптовом рынке, мелкооптовом магазине-складе. Организация посылочной торговли. Оптовые товарные услуги.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Содержание</b> Организационная структура оптовой торговли. Задачи форм оптовой торговли, услуги оказываемые покупателям при оптовых продажах. Внеярмарочная форма оптовой торговли, ее целесообразность, товары продаваемые таким образом. Оптовые ярмарки. Классификация оптовых ярмарок. Особенности коммерческой деятельности по оптовым закупкам на ярмарке. Оптовые рынки. Целесообразность создания оптовых рынков. Разновидности оптовых рынков, магазины-склады «кэш – энд - кэрри». Товарные биржи. Виды, функции, органы управления и структурные подразделения		2

	<p>товарной биржи. Порядок и техника ведения биржевой торговли. Торговые дома. Функции торговых домов. Преимущества торговых домов. Организация торговли на аукционах. Характеристика аукциона, его задачи и функции, порядок организации и проведения аукциона, правила оформления аукционной сделки, ответственность сторон, участвующих в аукционе. Торги. Условия проведения конкурса торгов. Виды торгов (применять способы и приёмы поиска информации, связанной с профессиональной деятельностью и предметностью проекта (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>Разработка плана участия на ярмарке (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок, использовать современные технологии (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	4	<p>ПК 1.1. ПК 1.7.</p>
<p><b>Тема 1.19</b> <b>Коммерческая деятельность на розничном рынке</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Понятия розничного рынка. Коммерческая работа на розничном рынке. Основные элементы коммерческой работы на розничном рынке. Особенности работы розничного рынка. Особенности коммерческой работы по продаже товаров розничных торговых предприятиях. Методы, стимулирующие продажу товаров: продажа товаров по каталогам-заказам, через прилавки, самообслуживание, торговля по образцам, предоставление скидок с розничной цены, проведение беспроигрышных лотерей, упаковка товара, реализация товаров и услуг по телефону, телемаркет и другие.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<p><b>Тема 1.20</b> <b>Рекламно – информационная деятельность по сбыту товаров</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Понятие, сущность и задачи рекламы (важную роль рекламы (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Социально – психологические основы рекламы: реклама как метод управления людьми, психология потребительской мотивации поведения покупателя. Виды рекламных средств и условия их применения. Организация рекламы в магазине. Организация рекламы в оптовом предприятии: реклама в промышленности (оценивать разные средства рекламы (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Развитие и организация работы рекламно – информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом (использовать новые технологии (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>Расчёт эффективности рекламной деятельности (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Расчёт эффективности рекламной деятельности (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	4	<p>ПК 1.8.</p>
<p><b>Тема 1.21</b></p>	<p><b>Содержание</b></p>	2	

<b>Организация расчётов в коммерческой деятельности</b>	Сущность расчётов в коммерческой деятельности. Наличная форма расчётов. Безналичная форма расчётов: расчёты платёжными поручениями – требованиями, аккредитивная форма расчётов, виды аккредитивов, безотзывной аккредитив, расчёты платёжными поручениями, расчёты чеками, расчёты в порядке плановых платежей, расчёты с использованием векселей. Порядок открытия счетов в банке. Расчёты в иностранной валюте.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Тема 1.22 Ценовая политика в розничной торговле</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Ценовая политика розничной торговой организации: понятие, принципы. Роль цен для предприятий розничной торговли. Стратегии ценообразования. Факторы, влияющие на размер торговой надбавки. Методы ценообразования.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	4	ПК 1.7. – 1.8.
	Проведение расчёта цен и торговой надбавки на товары (выбирать подходящие методы для каждого задания, реалистичный расчёт цен на товары и услуги (ТО WSSS R11 Предпринимательство)),		
<b>Тема 1.23 Психология и этика коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Понятие о профессиональной психологии, этике, этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя – коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров: деловой протокол, деловые письма.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 1.1. ПК 1.7.
	Проведение деловых переговоров (деловая игра) (выбирать подходящие методы для каждого задания, планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)),		
<b>Тема 1.24 Организационные структуры аппарата управления торговых предприятий</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Организационные структуры торговых предприятий, их функции. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 1.4.
	Разработка структуры управления торговой организацией (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)),		
<b>Тема 1.25 Управление продажами (эффективные продажи)</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Управление продажами: понятие, инструменты, принципы, методы. Корпоративные продажи: понятие, особенности. Телемаркетинг: понятие, цели, задачи, виды (входящий, прямая линия). Разработка информационных систем для телемаркетинга. Преимущества, недостатки (использовать современные технологии (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Планирование продаж. Построение отдела продаж. Мотивация сотрудников отдела продаж. Контроль деятельности отдела продаж.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.

	Поиск потенциальных клиентов (проводить холодные звонки (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Организация процесса делового общения (использовать в работе социальные сети, мессенджеры (WhatsApp, Viber и др), вести деловые переговоры по телефону (работа с заказчиком, партнёрами) (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Организация презентации товара. Организация работы с возражениями (оценивать свои навыки проведения переговоров и убеждения, создавать обратную связь с потребителями, предоставление и получение отзывов (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
	<b>Практические занятия</b>	8	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.7.
	Решение кейсов. Написание скриптов продаж. Проведение деловой игры «Умение вести переговоры» (с разными целями эффективно общаться с различными аудиториями (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 1.26 Управление коммерческой деятельностью</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Управление коммерческой деятельностью: понятие, методы, принципы. Финансовая деятельность компании: экономика и монетизация электронной коммерции. Торги, закупки, тендеры (использовать методы принятия решений, опираясь на мнение команды ((ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Бизнес – моделирование по Остервальдеру (применять методы принятия оптимальных решений (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Правовые основы кадровой работы.		ОК 1. – 4. ОК 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 1.2. ПК 1.7. – 1.9.
	Построение плана – модели Остервальдера (выбирать подходящие методы для каждого задания, планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)),		
<b>Тема 1.27 Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): понятие, сущность, предпосылки и условия её осуществления. Критерии отличия процессов: ВЭД, внешнеэкономических связей (ВЭС), внешнеторговой деятельности (ВТД). Объективная основа для осуществления ВЭД в государственных и предпринимательских структурах. Формы ВЭД: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово – кредитные операции. Внешнеторговая деятельность предприятий, организаций и фирм, как основной вид ВЭД экспортоориентированных предприятий, её содержание. Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации на уровне экспортоориентированных предприятий. Состав участников сферы ВЭД в России: группы по профилю их деятельности, характеру внешнеторговых операций, организационно – правовым формам; основные критерии их универсализации. Основной состав российских экспортёров – производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. Классификация внешнеторговых операций и сделок. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции, их характеристика. Экспортно – импортные операции.		ОК 1. – 4. ОК 7. ОК 12.

	<p>Формы внешнеторговых расчётов: аккредитивная, инкассовая, авансовая, открытый счёт, их характеристика.</p> <p>Контракт купли – продажи и его основные разделы. Их содержание. Виды внешнеторговых контрактов.</p> <p>Базисные условия контракта. Отражение коммерческих условий внешнеторговой сделки в разделах контракта. Валютно – финансовые условия контракта и их позиции. Порядок фиксации в контракте условий и форм расчёта. Распределение функций между экспортёром и импортёром и их фиксация в контракте.</p> <p>Законодательная основа и нормативные документы по обеспечению государственного регулирования ВЭД. Характеристика положений Законов РФ: «О таможенном тарифе», «О валютном регулировании и контроле», «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», Таможенный кодекс</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Формулирование записей в отдельных разделах контракта:</p> <p>а) в преамбуле контракта;</p> <p>б) в предмете контракта.</p>	4	ПК 1.1. ПК 1.7.
<p><b>Тема 1.28</b> <b>Организация и выполнение курсовой работы</b></p>	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Ознакомление с перечнем тем курсовой работы, выбор темы. Изучение требований к правилам оформления и выполнения курсовой работы. Составление плана работы по теме. Подбор перечня учебной литературы для написания работы. Выполнение курсовой работы. Защита КР.</p>	20	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12. ПК 1.1. – 1.10.
	<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение темы, пользуясь основной и дополнительной литературой, СМИ.</li> <li>2. Ознакомление с правилами, инструкциями, законами, нормативно – правовой документацией.</li> <li>3. Составление конспектов по темам: «История развития коммерции в России», «Организационно – правовая форма коммерческой деятельности» (по выбору), «Важнейшие ФЗ, регулирующие торговую деятельность», «Нормативные документы, регламентирующие государственное регулирование ВЭД».</li> <li>4. Составление схем: «Объекты коммерческой деятельности», «Классификация субъектов коммерческой деятельности», «Технологический цикл системы товародвижения», «Инфраструктура коммерческой деятельности», «Этапы технологического процесса», «Последовательность операций при выполнении договорной работы», «Классификация внешнеторговых операций и сделок» (по индивидуальному заданию).</li> <li>5. Решение кроссвордов, тестов, задач.</li> <li>6. Курсовая работа по темам.</li> </ol>	<p><b>75</b></p> <p>24</p> <p>15</p> <p>8</p> <p>8</p> <p>10</p> <p>10</p>	
	<p><b>Тематика курсовых работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. История развития коммерции и предпринимательства в России.</li> <li>2. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом.</li> <li>3. Состояние и перспективы развития коммерческой деятельности в условиях рынка.</li> <li>4. Составные элементы коммерческой деятельности.</li> <li>5. Субъекты коммерческой деятельности.</li> <li>6. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.</li> </ol>		



7. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.
8. Государственное регулирование торговой деятельности.
9. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
10. Классификация коммерческой деятельности.
11. Малое предпринимательство.
12. Коммерческое предпринимательство.
13. Коммерческое предпринимательство и агентирование в России.
14. Правонарушения в сфере торговли и виды ответственности за них.
15. Развитие лизинга в России. Виды лизинга, их преимущества и недостатки.
16. Формирование и развитие лизинга в России.
17. Безналичная форма расчётов.
18. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
19. Формы коммерческой деятельности.
20. Коммерческий трансферт.
21. Понятие, назначение, виды товарных запасов.
22. Порядок проведения учёта и контроля за состоянием товарных запасов.
23. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли.
24. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли.
25. Организация хозяйственных связей в торговле.
26. Организация хозяйственных связей.
27. Роль хозяйственных связей в обеспечении коммерческой деятельности.
28. Назначение и виды коммерческих договоров.
29. Договор купли – продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности.
30. Прекращение деятельности предпринимательской организации.
31. Создание собственного дела.
32. Франчайзинг в рыночной экономике.
33. Формирование и развитие франчайзинга в России.
34. Организационные формы оптовой торговли.
35. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие её организационных форм.
36. Договорные отношения предпринимателей с хозяйствующими субъектами.
37. Назначение и этапы технологического процесса коммерческой деятельности.
38. Классификация средств коммерческой деятельности.
39. Понятие, назначение, виды транспортных средств их преимущества и недостатки.
40. Понятие, назначение, структура и содержание маркировки грузов.
41. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности.
42. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий.
43. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.
44. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно – импортных операций.
45. Особенности организации внешней торговли России в условиях транзитной экономики.
46. Организация расчётов в коммерческой деятельности.

47. Коммерческая информация и её защита.
48. Формирование и развитие аукционной торговли в России на современном этапе.
49. Организация торговли на аукционах.
50. Организация ярмарочной и выставочной торговли в России.
51. Выставочно – ярмарочная деятельность.
52. Развитие товарных бирж в России и зарубежных странах.
53. Особенности коммерческой деятельности при биржевой торговле.
54. Организация биржевой торговли и пути её улучшения.
55. Организация коммерческой деятельности торговых домов на рынке товаров.
56. Организация коммерческой деятельности торговых домов.
57. Управление товарными запасами и потоками.
58. Управление товарными запасами.
59. Предпринимательский риск.
60. Приёмка товаров по количеству и качеству.
61. Организация приёмки товаров по количеству.
62. Организация приёмки товаров по качеству.
63. Развитие факторинга в России.
64. Методы коммерческой деятельности и возможность их применения.
65. Документационное обеспечение коммерческой деятельности.
66. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
67. Внешнеторговые расчёты в составе внешнеэкономической деятельности.
68. Формы внешнеторговых расчётов.
69. Характеристика основных видов внешнеторговых сделок.
70. Понятие «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) и её сущность.
71. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.
72. Внешнеэкономическая деятельность организаций.
73. Организация торгово – технологического процесса в магазине.
74. Организация и технология складских операций.
75. Организация рекламно – информационной деятельности по сбыту товаров.
76. Организация рекламы в розничных торговых предприятиях и её эффективность.
77. Роль рекламы в повышении эффективности сбыта товаров розничных (оптовых) предприятий.
78. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя.
79. Инновации в коммерции.
80. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы, методы).
81. Коммерческие службы организации.
82. Организация работы коммерческих служб.
83. Работники коммерческих служб.
84. Посредническая коммерческая деятельность.
85. Особенности развития коммерческой деятельности торгово – посреднических фирм в России и за рубежом.
86. Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов и дилеров.

87. Роль торгово – посреднических структур в организации оптовой торговли в России.
88. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
89. Страхование в коммерческой деятельности.
90. Мерчандайзинг в коммерческой деятельности.
91. Становление и развитие мерчандайзинга в России.
92. Организация сбыта.
93. Культура предпринимательства и деловой этики коммерсанта.
94. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли.
95. Организация складского хозяйства (оптового) розничного торгового предприятия.
96. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.
97. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
98. Особенности торгового обслуживания покупателей.
99. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
100. Электронная коммерция.
101. Создание собственного бизнеса.
102. Реклама и брендинг торгового предприятия.
103. Правонарушения в сфере торговли и виды ответственности за них.
104. Формирование и управление ассортиментом товаров в магазине.
105. Организация санитарного состояния торгового предприятия.
106. Организация и технология розничной торговли.
107. Организация труда персонала в торговых предприятиях.
108. Управление торговым предприятием.
109. Мерчандайзинг в торговле.
110. Техническое оснащение торговой мебели розничное торговое предприятие.
111. Визуальный мерчандайзинг и витрининг.
112. Методы оценки конкурентоспособности предприятий розничной торговли.
113. Организация и технология обслуживания покупателей.
114. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.
115. Малый бизнес и инновационное предпринимательство.
116. Издержки обращения торговых предприятий.
117. Информационные технологии в торговле.
118. Логистические системы.
119. Рынок ценных бумаг.
120. Наружное и внутреннее оформление розничного торгового предприятия.
121. Имидж коммерческого предприятия.
122. Конкуренция, её виды, место и роль в современном механизме.
123. Оплата труда в торговле.
124. Материально – техническое оснащение предприятий розничной торговли.
125. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.
126. Ценовая политика предприятия розничной торговли.

127. Управление персоналом в сетях розничной торговли.
128. Особенности инвентаризации товаров в торговых организациях.
129. Качество торгового обслуживания – основной показатель конкурентоспособности торгового предприятия.
130. Основные направления налоговой политики РФ на современном этапе.
131. Бизнес – план, как основной документ предпринимателя.
132. Бизнес – планирование в деятельности предпринимателей.
133. Мерчандайзинг как средство повышения продаж.
134. Влияние рисков на конкурентоспособность торгового предприятия.
135. Тара и тарные операции в торговле.
136. Технологическое оборудование складов.
137. Торгово – технологическое оборудование магазинов.
138. Управление торгово – технологическим процессом и организация труда на складах.
139. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли.
140. Сущность и содержание коммерческой работы на рынке товаров и услуг.
141. Психология и этика коммерческой деятельности.
142. Реклама в коммерческой деятельности.
143. Продажа товаров и способы её регулирования.
144. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров.
145. Новые направления развития торговли в условиях рыночной экономики.
146. Товарная политика предприятия.
147. Сбытовая политика предприятия.
148. Ценовая политика предприятия.
149. Коммуникационная политика предприятия.
150. Структура управления торговых предприятий.
151. Техническое оснащение торговых организаций.
152. Управление прибылью и рентабельностью торгового предприятия.
153. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия на основе совершенствования продажи товаров.
154. Управление розничным торговым предприятием.
155. Розничные торговые сети.
156. Интегрированное планирование цепей поставок.
157. Методология оценки конкурентоспособности предприятия розничной торговли.
158. Содержание маркировки грузов (товаров).
159. Организация и проведение финансового контроля в торговле.
160. Состав и структура финансовых ресурсов торгового предприятия.
161. Организация и технология складских операций.
162. Формирование структуры персонала торгового предприятия.
163. Объекты коммерческой деятельности.
164. Поисковое продвижение (SEO)
165. Web – аналитика как анализ поведения пользователей и эффективности рекламных кампаний
166. Мобильный маркетинг

167. PPC (контекстная реклама)			
168. SMM как инструмент интернет – маркетинга			
169. Контент – маркетинг			
170. Email – маркетинг			
171. Usability			
172. Видеомаркетинг			
173. Автоматизация маркетинга			
174. Маркетинг и интернет – маркетинг			
175. Веб – аналитика и юзабилити			
<b>Раздел ПМ 2. Организация и технология торговли</b>	Максимальная нагрузка по МДК. 01.02.	<b>120</b>	
<b>МДК. 01.02. Организация торговли</b>	Обязательная нагрузка по МДК. 01.02.	<b>80</b>	
<b>Тема 2.1 Введение. Предмет, цели и задачи МДК</b>	<b>Содержание</b> Цели, задачи и предмет МДК. Структура МДК, его профессиональная значимость. Торговля: понятие, виды, роль, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Понятие розничной и оптовой торговли, их функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические процессы, технологические операции. Состояние и перспективы развития торговли.	2	ОК 1. – 2. ОК 4.
<b>Тема 2.2 Организационно - правовые формы предприятий торговли</b>	<b>Содержание</b> Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции. Организационно - правовые формы предприятий торговли, их особенности. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.	2	ОК 1. – 2. ОК 4.
<b>Тема 2.3 Организация оптовой торговли</b>	<b>Содержание</b> Оптовая торговля: назначение, цели, виды, функции. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями - изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.	2	ОК 1. – 2. ОК 4.
<b>Тема 2.4 Организация розничной торговли</b>	<b>Содержание</b> Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития (ГОСТ Р 51303 - 99 «Торговля. Термины и определения»). Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки (ГОСТ Р 51773 - 01 «Розничная торговля. Классификация предприятий»).	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 12.

	<p>Специализация и типизация магазинов. Характеристика магазинов различных типов. Современные форматы магазинов.</p> <p>Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов.</p> <p>Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика.</p> <p>Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.</p> <p>Качественные показатели состояния торговой сети.</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Установление (определение) вида и типа организации торговли по идентификационным признакам (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	2	ПК 1.4.
<p><b>Тема 2.5</b> <b>Услуги розничной торговли</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные, их назначение, специфика услуг для предприятий розничной торговли («Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304 – 2009).</p> <p>Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды).</p> <p>Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно – правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли (ГОСТ Р 51304 – 2009 «Классификация услуг розничной торговли», ОСТ 28 – 002 – 2000 «Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг»).</p>	2	<p>ОК 1. – 2.</p> <p>ОК 4.</p> <p>ОК 7.</p> <p>ОК 12.</p> <p>ПК 1.5.</p> <p>ПК 1.6.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Определение требований к надлежащему выполнению услуг розничной торговли предусмотренных ГОСТом Р «Услуги розничной торговли» (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	2	ПК 1.5.
	<p><b>Содержание</b></p> <p>Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно – гигиенические, эстетические).</p> <p>Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово - технологического процесса. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.</p> <p>Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.</p> <p>Показатели использования площади магазина.</p> <p>Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещённость, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТ Р 51304 – 2009).</p>	2	<p>ОК 1. – 4.</p> <p>ОК 6. – 7.</p> <p>ОК 12.</p>

	Общетеchnическая оснащённость торгового предприятия. Строительные, санитарные нормы и правила.		
	<b>Практические занятия</b>	10	ПК 1.4. ПК 1.8.
	<p>Определение на примере конкретного розничного предприятия планировки, технического оснащения, ассортимента и рекламного оформления предприятия, услуг, оказываемых покупателям, технологии их выполнения. Определение состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязанности (экскурсия) (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p>Проведение оценки эффективности использования общей и торговой, установочной площадей магазина розничной торговли (решение ситуационных задач) признакам (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>		
<b>Тема 2.7 Технология товародвижения в розничной торговле</b>	<b>Содержание</b>	4	
	<p>Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.</p> <p>Торгово - технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово – технологического процесса.</p> <p>Приёмка товаров и тары: нормативные документы, её регламентирующие. Организация и порядок приёмки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приёмки товаров.</p> <p>Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине. Учет товарных запасов.</p> <p>Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров.</p>		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	10	ПК 1.3. – 1.4. ПК 1.7. – 1.8.
	<p>Осуществление приёмки товаров по количеству и качеству, документальное оформление этих операций (решение ситуационных задач).</p> <p>Организация хранения товаров в магазине, подготовка товаров к продаже (решение ситуационных задач).</p> <p>Учет товарных запасов (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>		
<b>Тема 2.8 Организация и технология торгового обслуживания</b>	<b>Содержание</b>	2	
	<p>Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.</p> <p>Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов - консультантов, контролёров - кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.</p> <p>Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.</p> <p>Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрации товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение</p>		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.

	сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчёты с покупателями. Технология расчётов с покупателями, её специфика при каждой форме продажи. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.		
	<b>Практические занятия</b> Применение технологий продаж при магазинных и внемагазинных формах обслуживания (решение ситуационных задач) (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере магазина города (по выбору преподавателя) (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).	6	ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.7. ПК 1.8.
<b>Тема 2.9</b> <b>Правила торговли</b>	<b>Содержание</b> Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными и региональными законами. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способы подтверждения соответствия), реализуемых товарах и оказываемых услугах. Средства торговой информации: назначение, виды. Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в том числе алкогольной продукции. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методы личной продажи. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сферы применения, регламентирование отношений между клиентом и комиссионером. Особенности правила продажи в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит. Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно - правовая база. Специфика услуг рынков. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Работа с нормативными документами, регламентирующими правила продажи отдельных видов товаров (решение ситуационных задач). Оформление ценников.	8	ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.7. ПК 1.8.



	Составление и оформление документов при продаже товаров в кредит, соблюдая действующее законодательство. Решение проблемных ситуаций возникающих при продаже товаров (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 2.10</b> <b>Товарные склады, их устройство и планировка</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов: факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план – схема складского хозяйства. Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технологическая планировка склада. Особенности устройства и планировки специальных складов. Определение потребности в складской площади и ёмкости склада, технико – экономические показатели работы склада, эффективность использования складов. Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
<b>Тема 2.11</b> <b>Технология складского товародвижения</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса. Организация и технологические операции по поступлению и приёмке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление. Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила и способы размещения. Штрих – кодовая технология учёта и идентификации товаров при хранении, приёмке и реализации: понятие, назначение, преимущества и недостатки. Технология процессов комплектации товаров и отправка их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК1.2. ПК 1.7. ПК1.9.
<b>Тема 2.12</b> <b>Сущность и значение мерчендайзинга</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Мерчендайзинг: понятие. Технологии мерчендайзинга: понятие, сущность. Значение мерчендайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчендайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель – потребитель», а также на торгово – технологический процесс розничного торгового предприятия. Мерчендайзинг, как фактор содействия продажам.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 1.8.

	Проведение расчёта и оценки показателей импульсивных покупок (решение задач) (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 2.13</b> <b>Продажа товаров по «Методу ABC»</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7.
	Сущность и особенности продажи товаров по «Методу ABC». Формирование групп товаров «А», «В», и «С» по общим признакам. Выделение потенциально «холодных зон» и «горячих зон». Определение границ отделов и размещение товаров адекватно их статусу и роли выполняемой в мерчандайзинговом процессе.		
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 1.7 – 1.9
<b>Тема 2.14</b> <b>Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Выкладка товаров в торговом зале магазина: понятие, назначение. Основные принципы и требования мерчандайзинга к выкладке товаров в торговом зале. Выкладка с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватно распределению познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и ознакомления с товарами. Влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических и других свойств, природной системы человека, на мерчандайзинговые подходы к выкладке. Влияние функциональных, эргономических, эстетических свойств торгового – технологического оборудования и товаров на распределение познавательного ресурса посетителя торгового зала по горизонтали и вертикали прилавка. Разработка плана – карты для прилавков в зависимости от их конфигурации и размеров. Влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей. Оформление товара и места продажи.		
	<b>Практические занятия</b>	4	ПК 1.5. ПК 1.7. – 1.8.
<b>Тема 2.15</b> <b>Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 7.
	Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность деятельности предприятия в целом, работы товарного отдела, секции и иных подразделений, связанных с обслуживанием покупателей. Оценка влияния структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчандайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.</b>		<b>40</b>	ОК 1. – 4.
1. Изучение основной, дополнительной литературы, конспектов лекций по темам.		21	ОК 7.
2. Ознакомление с правилами, инструкциями, законами, нормативно – правовой документацией.		11	ОК 12.
		2	

<p>3. Составление сообщений по темам: «Перспективы развития ритейлеров в России», «Организационно-правовые формы предприятия».</p> <p>4. Подготовка презентаций по темам: «Оптовая торговля», «Современные планировки магазинов».</p> <p>5. Составление схем: «Планировка функциональных групп магазина», «Торгово – технологический процесс магазина» (разных типов), «Структура предприятия розничной торговли», «Складской технологический процесс», «Маршрут движения посетителей торгового зала(конкретного супермаркета)», «Размещение в продовольственном магазине отделов: фрукты и овощи, хлеб, молочные товары, алкогольные и слабоалкогольные напитки», «План выкладки кондитерских товаров для минимаркета и супермаркета».</p>		<p>2 4</p>	
<p><b>Раздел ПМ 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p>	<p>Максимальная учебная нагрузка по МДК. 01.03.</p>	<p><b>120</b></p>	
<p><b>МДК. 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p>	<p>Обязательная учебная нагрузка по МДК. 01.03.</p>	<p><b>80</b></p>	
<p><b>Тема 3.1 Введение. Предмет, цели и задачи МДК</b></p>	<p><b>Содержание</b> Цели, задачи и предмет МДК, его значение для подготовки специалистов торговли, порядок изучения МДК, связь с другими дисциплинами. Основные направления научно – технического прогресса в современной торговле. Обеспечение безопасности оборудования, в том числе экологической (снижение уровня шума, загрязнённости), комплектность автоматизации торгово – технологического процесса. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличении прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.</p>	<p>2</p>	<p>ОК 1.-2. ОК 4.</p>
<p><b>Тема 3.2 Мебель для торговых организаций</b></p>	<p><b>Содержание</b> Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Мебель торговых залов магазинов, административно - бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.</p>	<p>2</p>	<p>ОК 1. – 4.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p>	<p>4</p>	<p>ПК 1.8.</p>
	<p>Расчёт потребности в торговой мебели с учётом вида и типа магазина.</p>		
<p><b>Тема 3.3 Торговый инвентарь</b></p>	<p><b>Содержание</b> Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначения и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.</p>	<p>2</p>	<p>ОК 1. – 2. ОК 4.</p>

	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 1.10.
	Выбор торгового инвентаря для торговых организаций (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 3.4</b> <b>Классификация, устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Измерительное оборудование: понятие, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ним. Электронные настольные и платформенные (товарные), механические настольные и платформенные (товарные) весы: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам и правилам эксплуатации. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 1.3. ПК 1.10.
	Подготовка к работе весоизмерительного оборудования. Эксплуатация весоизмерительного оборудования.		
<b>Тема 3.5</b> <b>Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок.		ОК 1. – 2. ОК 4.
<b>Тема 3.6</b> <b>Фасовочно - упаковочное оборудование</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Фасовочно - упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно – упаковочным оборудованием торговых организаций.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 1.10.
	Выбор фасовочно – упаковочного оборудования для торговых организаций (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 3.7</b> <b>Измельчительно - режущее оборудование</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Измельчительно - режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые ему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Опасные зоны и узлы этих машин.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.

	<b>Практические занятия</b>	3	ПК 1.10.
	Выбор измельчительно-режущего оборудования для торговых организаций (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 3.8 Подъемно - транспортное и уборочное оборудование</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Подъёмно – транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно - разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно – транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации. Опасности и риски, возникающие при работе с этим оборудованием. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины, пылесосы), краткая характеристика, эксплуатация (пользоваться всем оборудованием в соответствии с техникой безопасности и инструкциями производителей (ТО WSSS R11 Предпринимательство))		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Тема. 3.9 Холодильное оборудование</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Машинное охлаждение, его сущность, преимущества и недостатки (повышенные затраты) по сравнению с безмашинным охлаждением. Холодильные агенты: виды, свойства, применение. Озонобезопасные хладагенты и их виды. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	3	ПК 1.3. ПК 1.10.
	Выбор холодильного оборудования для торговых организаций (планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 3.10 Оборудование для приготовления и продажи напитков</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, техническая характеристика, правила эксплуатации. Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	1	ПК 1.10.
	Выбор оборудования для приготовления и продажи напитков для торговых организаций (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		

<b>Тема 3.11</b> <b>Система защиты товаров</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Система защиты товаров в торговых организаций: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций. Оборудование для штрих - кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ), принтеры для штрих - кодов, назначение, типы, эксплуатация.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ПК 1.10.
	<b>Практические занятия</b>	1	ПК 1.10.
<b>Тема 3.12</b> <b>Классификация ККТ</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Контрольно - кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Типовые правила эксплуатации.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
<b>Тема 3.13</b> <b>Характеристика и правила эксплуатации распространенных видов ККТ</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Кассовые POS-терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли 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.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	12	ПК 1.10.
<b>Тема 3.14</b> <b>Организация технического обслуживания торгового оборудования</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования: общее представление. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование: понятие, назначение.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7.

	<b>Практические занятия</b>	7	ПК 1.7.
	Оформление документации на: техническое обслуживание, ремонт торгового оборудования, гарантийные сроки. Проектирование комплексного технического оснащения торговой организации.		
<b>Тема 3.15</b> <b>Нормативно – правовая база и обеспечение охраны труда</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Основные понятия в области охраны труда. Роль знаний по охране труда в профессиональной деятельности. Нормативно – правовая база охраны труда: понятия, назначение. Федеральные законы в области охраны труда: Конституция РФ, Трудовой Кодекс РФ. Основные нормы, регламентируемые этими законами, сфера их применения. Ответственность юридических и физических лиц за нарушение действующего законодательства в области охраны труда. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Полномочия органов государственной власти России и субъектов РФ, а также местного самоуправления в области охраны труда. Государственные нормативные требования охраны труда. Система стандартов по технике безопасности: назначение, объекты. Межотраслевые правила по охране труда: назначение, содержание, порядок действия. Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда (положение техники безопасности и охраны труда, лучшие практики (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Федеральная инспекция труда: назначение. Права государственных инспекторов труда. Государственные технические инспекции (Ростехнадзор, Государственная пожарная инспекция), их назначение, функции и компетенция. Административный, общественный контроль за охраной труда.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 1.7.
	Работа с нормативно – правовой документацией в области охраны труда.		
<b>Тема 3.16</b> <b>Организация охраны труда в организациях</b>	<b>Содержание</b>	1	
	Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда. Комитеты (комиссии) по охране труда: состав, назначение. Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Санитарно – гигиеническое и лечебно – профилактическое обслуживание работников. Дополнительные гарантии охраны труда отдельным категориям работников. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда: задачи и порядок проведения. Виды инструктажей по охране труда: вводный, первичный, повторный, внеплановый, целевой. Требования к их проведению и оформлению.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	3	ПК 1.7.

	Проведение инструктажа по охране труда и оформление документации о проведенном инструктаже.		
<b>Тема 3.17</b> <b>Производственный травматизм и профессиональные заболевания</b>	<b>Содержание</b>	1	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Производственный травматизм и профессиональные заболевания: понятие, причины и их анализ. Первая помощь при механических травмах (переломах, вывихах, ушибах), при термических поражениях (холодильными агентами, ожогах). Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Несчастные случаи на производстве: понятие, классификация. Порядок расследования, документального оформления и учёта несчастных случаев в организациях. Порядок возмещения работодателем вреда, причинённого здоровью работника, в связи с несчастным случаем.		
	<b>Практические занятия</b>	1	ПК 1.7.
	Составление акта о несчастном случае.		
<b>Тема 3.18</b> <b>Условия труда и вредные производственные факторы</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Основные понятия: условия труда, производственная санитария. Правовая база: ФЗ «О санитарно – эпидемиологическом благополучии населения». Факторы, влияющие на условия труда в предприятиях. Санитарные нормы условий труда. Влияние условий труда на организм человека. Предприятия по поддержанию установленных норм. Требования производственной санитарии, предъявляемые к устройству, содержанию территории и к помещениям предприятия. Требования производственной санитарии, предъявляемые к микроклимату (отоплению, вентиляции, водоснабжению, канализации и освещению) помещений предприятий. Санитарно – гигиенические условия и особенности труда работников. Средства индивидуальной и коллективной защиты: виды, нормы, порядок выдачи, хранения и пользования. Основные понятия: вредный производственный фактор, предельно допустимый уровень вредного производственного фактора. Классификация вредных производственных факторов. Краткая характеристика отдельных видов вредных производственных факторов (шум, вибрация, электромагнитные излучения), их влияние на организм человека, требования санитарных правил и норм. Приборы для контроля и средства защиты (индивидуальный и коллективные) от вредных производственных факторов, их виды. Требования к охране окружающей среды и мероприятия по их выполнению. Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли (поддерживать безопасную обстановку, в соответствии с техникой безопасности и нормами охраны труда, и способствовать выполнению этих норм (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 3.19</b>	<b>Содержание</b>	2	



<b>Электробезопасность</b>	<p>Электробезопасность: понятие, последствия поражения электрическим током. Общие требования и номенклатура видов защиты (ГОСТ 12.2.020 – 78). Классификация помещений предприятий по степени электроопасности. Организационные мероприятия по обеспечению электробезопасности.</p> <p>Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: защитное заземление и зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей, понятие, назначение. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции. Особенности заземления переносимых токоприёмников.</p> <p>Индивидуальные и коллективные средства защиты от поражения электрическим током, их виды, назначение, сроки проверки, правила хранения и эксплуатации.</p> <p>Статистическое электричество и способы защиты от его воздействия. Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования (важность поддержания рабочего места в порядке, принципы оценивания и техники обеспечения качества (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p>Оказания первой помощи при поражении человека электрическим током.</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<p><b>Тема 3.20</b> <b>Пожарная безопасность</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Пожарная безопасность: понятие, последствия её несоблюдения. Правовая база: ФЗ «О пожарной безопасности». Технический регламент о пожарной безопасности, стандарты ССБТ, правила и инструкции по пожарной безопасности. Организация пожарной охраны на предприятиях. Пожарная безопасность зданий и сооружений (СНиП 21 – 01 – 97). Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в предприятиях торговли.</p> <p>Противопожарный инструктаж: понятие, назначение, виды, порядок, сроки проведения и документальное оформление. Противопожарный режим содержания территории предприятия, его помещений и оборудования. Действия администрации и работников предприятия при возникновении пожаров.</p> <p>Основные причины возникновения пожаров в предприятиях торговли. Способы тушения пожаров. Средства тушения пожара. Огнетушители: назначение, типы, устройство, принцип действия, правила хранения и применения. Пожарный инвентарь: понятие, виды. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения. Средства предупреждения пожаров: пожарная сигнализация и связь, их типы, назначение. Установка этих средств в предприятиях торговли, способы оповещения пожара: назначение, виды.</p>	1	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Применение средств тушения пожаров, пожарной сигнализации и связи.</p>	1	<p>ПК 1.7. ПК 1.10.</p>
	<p><b>Тема 3.21</b> <b>Требования безопасности при эксплуатации оборудования</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово – технологическому оборудованию. Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты.</p>	2

	<p>Специфические требования безопасности при эксплуатации различных типов торгово – технологического оборудования: измерительного, механического, холодильного, фасовочно – упаковочного, подъёмно – транспортного, контрольно – кассовой техники. В предприятиях торговли. Инструкции по охране труда при работе с различными видами технологического оборудования: регламентируемые ими требования к безопасности оборудования.</p>		
<p align="center"><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение темы, пользуясь основной и дополнительной литературой, конспектами лекций, СМИ.</li> <li>2. Ознакомление с правилами, инструкциями.</li> <li>3. Составление схем: «Классификация торговой мебели», «Классификация торгового инвентаря», «Классификация измерительного оборудования (фасовочно – упаковочного оборудования, измельчительно – режущего оборудования, подъёмно – транспортного оборудования, уборочного оборудования, торгово – холодильного оборудования, для приготовления и продажи напитков, оборудования систем защиты товаров, ККТ)», «Эксплуатация подъёмно – транспортного и уборочного оборудования».</li> <li>4. Решение задач.</li> </ol>		<p align="center"><b>40</b></p> <p align="center">28</p> <p align="center">4</p> <p align="center">6</p> <p align="center">2</p>	<p align="center">ОК 1. – 4. ОК 7. ОК 12.</p>
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b> <b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организацией.</li> <li>2. Установление коммерческих связей.</li> <li>3. Выявление порядка заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении.</li> <li>4. Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой (сбытовой или розничной) торговой организации.</li> <li>5. Приобретение умений приёмки товаров по количеству и качеству и документального оформления приёмки.</li> <li>6. Приобретение опыта работы по размещению товаров на складе и подготовке их к продаже.</li> <li>7. Выявление состояния государственного, производственного и внутрифирменного контроля и участие в проведении внутрифирменного контроля.</li> </ol>		<p align="center"><b>72</b></p>	<p align="center">ОК 1. – 4. ОК 6. ОК 7. ОК 12. ПК 1.1. – 1.10.</p>
<b>Всего</b>		<b>537</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1 Материально – техническое обеспечение

Реализация рабочей программы модуля осуществляется в учебных кабинетах: организация коммерческой деятельности и логистики, междисциплинарных курсов; лаборатории: техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; компьютерный стол; доска.

Технические средства обучения: компьютер; телевизор; DVD – проигрыватель; наглядные пособия; интерактивная доска; проектор; комплекты слайдов; принтер; внешние накопители информации; программное обеспечение общего и профессионального назначения; видеофильмы.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: торговая мебель; торговый инвентарь; контрольно – кассовые машины; весо – измерительное оборудование; холодильное оборудование; образцы, муляжи, макеты товаров разных групп.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности), реализуемую концентрированно после изучения МДК, предусмотренных профессиональным модулем.

#### 3.2 Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы**

##### Основные источники:

1. Памбухчиянц О.В. Организация и технология торговли. Учебник для ССУЗов. 5 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2018. [http://www.dukmasov.ru/\\_forum/1253-kommertsiya-i-tehnologiya-torgovli-pambuhchiyants-dashkov-2010-god-skachat.html](http://www.dukmasov.ru/_forum/1253-kommertsiya-i-tehnologiya-torgovli-pambuhchiyants-dashkov-2010-god-skachat.html)

2. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ССУЗов. 12 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2018. <http://philip.freeee.ru/pambuhchiyanc-ov--organizaciya-i-tehnologiya-kommercheskoj-879.html>

3. Попов, Ю.П. Охрана труда: учебное пособие / Попов Ю.П., Колтунов В.В. – М.: КноРус, 2020. – 226 с.

4. Кащенко, В.Ф. Торговое оборудование / В. Ф. Кащенко, Л. В. Кащенко. – М.: ИНФРА-М, 2021 - 398 с.

5. Косолапова, Н.В. Охрана труда: учебник / Косолапова Н.В., Прокопенко Н.А. – М.: КноРус, 2019. – 181 с.

6. Колтунов Ю.П. Охрана труда, 2019 г.

7. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Р.В. Хасанова. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 160 с.

8. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда / Г.Н. Чернухина, Н.Ю. Курганова. М.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.

##### Дополнительные источники:

1. Конституция Российской Федерации.

2. Трудовой Кодекс Российской Федерации.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1 и 2.

4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях

5. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300 – 1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ – 212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

6. ФЗ «О применении контрольно – кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платёжных карт», № 54 – ФЗ от 22.05.2003 (с измен. от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.).

7. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г., ФЗ – № 208 (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007 г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.).

8. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г. № П – 6.

9. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, снесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73 г. № 81 и от 14.11.74 г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66 г. № П – 7.

10. ГОСТ Р 51303 – 99. Торговля: термины и определения.

11. ГОСТ Р 51304 – 2009. Услуги розничной торговли: Общие требования.

12. ГОСТ Р 51305 – 2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.

13. ГОСТ Р 51773 – 2001. Розничная торговля: Классификация предприятий.

14. Арустамов Э. А. Техническое оснащение торговых организаций / Э. А. Арустамов. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. - 208 с.

15. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011.

16. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012.

17. Оборудование торговых предприятий: Учеб. для нач. проф. образования; Учеб. пособие для сред. Проф. образования / Т.Р. Парфентьева, Н.Б. Миронова, А.А. Петухова, Н.М. Филиппова. – 2 – е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия» ПрофОбрИздат, 2012.

18. Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office Prof Plus 2007 Rus; Программа распознавания текста ABBYY FineReader 5.0; Microsoft Office SharePoint 2007 Rus.

#### **Периодические издания:**

1. Маркетинг в России и за рубежом
2. Логистика
3. Оборудование. Технологии и оборудование для магазинов
4. Современная торговля
5. Управление продажами

#### **Интернет – ресурсы:**

1. [http://www.megamagnat.ru/news\\_t/](http://www.megamagnat.ru/news_t/) Новости розничной торговли
2. <http://www.businesspres.ru> – Деловая пресса
3. <http://www.video.yandex.Ru> – учебные фильмы
4. <http://www.merchandising.by> – мерчандайзинг практический курс

### **3.3 Кадровое обеспечение**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования по специальности «Менеджмент», «Товароведение», «Коммерция», «Экономика и управление предприятием» соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»;

- имеющих опыт работы в торговых организациях и коммерческих структурах предприятий.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- высшее или среднее профессиональное образование, соответствующее профилю профессии;

- прохождение обязательной стажировки в профильных организациях не реже 1 – го раза в три

года.

Требования к руководителю практикой от предприятия:

- высшее образование;

- наличие опыта работы в данной торговой организации не менее трёх лет.

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

Результаты (основные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Установление контактов с деловыми партнёрами	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание во время прохождения практики
	Заполнение договоров поставки	Экспертное оценивание выполнения практической работы и выполнения задания на практике
	Осуществление контроля над выполнением заключённых договоров поставки	Индивидуальный контроль: осуществление контроля над выполнением заключённых договоров поставки
	Предъявление претензий и санкций по результатам контроля выполнения соблюдения договоров в установленной форме	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы
ПК 1.2. На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Рациональное управление товарными запасами и потоками в торговой организации	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания на практике
	Осуществление организации работы склада	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание во время прохождения практики
	Эффективное размещение товарных запасов на хранение	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Осуществление приёмки товаров по количеству	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Осуществление приёмки товаров по качеству	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Заполнение товарно – сопроводительной документации	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Точность определения соответствия вида организации классификационной группировке	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания

	Точность определения соответствия класса организации классификационной группировке	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
	Точность определения соответствия типа организации классификационной группировке	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Предоставление основных услуг потребителям оптовой и розничной торговли	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Предоставление дополнительных услуг потребителям оптовой и розничной торговли	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Осуществление подбора документации для организации к добровольной сертификации услуг	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Оформление документации для прохождения добровольной сертификации услуг	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения	Соответствие применяемых в коммерческой деятельности методов, средств и приёмов менеджмента	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Выбор рациональных методов делового общения с партнёрами	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом деловой игры
	Осуществление управленческого общения	Индивидуальный контроль: экспертная оценка во время прохождения практики
ПК 1.8. Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индекса	Применение методов и приёмов статистики	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
	Выполнение расчётов с использованием статистических величин	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Определение показателей вариации и индексов	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приёмы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Расчёт и выбор логистических систем для закупки товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Применение приёмов и методов коммерческой логистики в управлении материальными потоками	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии

	Рациональное перемещение материальных потоков на складе оптовой и розничной торговли	Индивидуальный контроль: экспертная оценка во время прохождения практики
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование	Эксплуатация весоизмерительного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Эксплуатация контрольно – кассовой техники	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Эксплуатация фасовочно – упаковочного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Эксплуатация измельчительно – режущего оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Эксплуатация подъёмно – транспортного и уборочного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Эксплуатация холодильного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Эксплуатация торговой мебели	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Использование торгового инвентаря	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики

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 (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	Посещение учебных занятий, дополнительных консультаций	Индивидуальный контроль: мониторинг посещаемости
	Участие в конкурсах, олимпиадах, профориентационной мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Участие в профессиональных конкурсах и мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности
	Подготовка классных часов, презентации о профессии	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Участие в социально – проектной деятельности, органах самоуправления	Индивидуальный контроль: экспертная оценка докладов, рефератов, бизнес - проектов

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Эффективный выбор методов и способов решения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выбора методов и способов решения профессиональных задач
	Своевременное выполнение заданий, оценка их качества	Индивидуальный контроль: экспертная оценка результатов учебной деятельности
	Самоконтроль и самоанализ выполнения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за выполнением профессиональных задач
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Обоснованность выбора методов и способов решения стандартных и нестандартных задач в соответствии с заданными критериями	Индивидуальный контроль: оценка выбора методов и способов решения задач в зависимости от ситуации
	Оценивание последствий принятых решений и коррекция результатов собственной деятельности	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и экспертная оценка принимаемых решений в стандартных и нестандартных ситуациях
	Ответственность за результат выполненной работы	Индивидуальный контроль: экспертная оценка качества принимаемых решений
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Использование различных источников, включая ресурсы сети Интернет	Индивидуальный контроль: экспертная оценка качества использованных источников
	Осуществление эффективного поиска информации и рациональное использование времени	Индивидуальный контроль: экспертная оценка содержания выполненных работ
	Обработка информации в соответствии с поставленными задачами	Индивидуальный контроль: экспертная оценка содержания выполненных работ
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Взаимодействие и сотрудничество с обучающимися, преподавателями, мастерами, руководством, потребителями в ходе обучения и во время практики	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за эффективностью общения во время учебных и практических занятий, при прохождении практики
	Коммуникативное поведение при работе в команде	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики
	Соблюдение этики поведения при выполнении профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики



	Проявление толерантности	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за выстраиванием взаимоотношений с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Владение механизмом планирования, организации, анализа, рефлексии, самооценки успешности собственной деятельности и коррекции результатов в области образовательной деятельности	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Владение техникой физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Посещение дополнительных курсов повышения квалификации	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Соблюдение правил личной гигиены в процессе выполнения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время посещения учебных занятий и прохождения практики
	Выполнение технологических действий с соблюдением требований техники безопасности ПБ и производственной санитарии	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Выполнение операций по реализации товаров и обслуживания покупателей в соответствии с Правилами торговли, с законом «О защите прав потребителей»	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка во время прохождения практики

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**  
краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский технологический техникум пищевой промышленности»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Профессионального модуля  
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	7
3. Условия реализации профессионального модуля	32
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	34

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

## **1.1 Область применения рабочей программы профессионального модуля**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалиста среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций:

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

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

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

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

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

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

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

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

ПК 2.9. Применять методы и приёмы анализа финансово - хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчёты с покупателями, составлять финансовые документы и отчёты.

ДПК 2.10. Организовывать работу в области статистики и аналитики в интернет – маркетинге.

ДПК 2.11. Организовывать работу по привлечению трафика и конверсии его в целевые действия в интернет – маркетинге.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при профессиональной подготовке рабочих кадров по программе 14351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров.

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

Целью овладения профессионального модуля является усвоение теоретических знаний в области финансово – хозяйственной и маркетинговой деятельности, а также налогообложения, приобретения умений применять эти знания в условиях моделирующих профессиональную деятельность, формирование компетенций с применением стандартов WorldSkills направленных на формирование профессиональных компетенций R11 «Предпринимательство» и T10 «Интернет – маркетинг».

Задачи профессионального модуля:

- усвоение основных понятий в области финансовой, налоговой, маркетинговой деятельности;
- изучение составных элементов в области финансов, налогов, финансово – хозяйственной деятельности и маркетинга;

- приобретение умений составлять финансовые документы и отчёты, использовать необходимые нормативные документы, рассчитывать налоги, анализировать финансово – хозяйственную деятельность;

- овладение умениями и практическим опытом выявления потребностей (спроса), обоснования и применения маркетинговых коммуникаций, реализации сбытовой политики, анализа конкурентной среды.

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учёт товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно - распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9.	Применять методы и приёмы анализа финансово - хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчёты с покупателями, составлять финансовые документы и отчёты
ДПК 2.10.	Организовывать работу в области статистики и аналитики в интернет – маркетинге
ДПК 2.11.	Организовывать работу по привлечению трафика и конверсии его в целевые действия в интернет – маркетинге
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 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

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

**иметь практический опыт:**

- оформления финансовых документов и отчётов;
- проведения денежных расчётов;

- расчёта основных налогов;
- анализа показателей финансово - хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

**уметь:**

- составлять финансовые документы и отчёты;
- осуществлять денежные расчёты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово - хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приёмы финансово - хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

**знать:**

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно - кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчёта основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово - хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приёмы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

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

всего - 429 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 357 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 238 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 119 часов;

производственной (по профилю специальности) практики – 72 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1 Объем профессионального модуля и виды работы Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объём времени, отведённый на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
		Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
		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		
2	3	4	5	6	7	8	9	10
Раздел 1. Основы финансов и налоговых платежей организации	75	50	24	-	25	-		
Раздел 2. Организация и проведение финансово – экономического анализа	75	50	18		25			
Раздел 3. Организация маркетинговой деятельности	207	138	62		69			
Производственная практика (по профилю специальности)	72							72
<b>Всего:</b>	<b>429</b>	<b>238</b>	<b>104</b>	<b>-</b>	<b>119</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>72</b>

## 2.2 Содержание обучения по профессиональному модулю Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объём часов	Коды формируемых компетенций
1	2	3	4
<b>Раздел ПМ 1. Основы финансов и налоговых платежей организации</b>	Максимальная учебная нагрузка по МДК. 02.01.	75	
<b>МДК. 02.01. Финансы, налоги и налогообложение</b>	Обязательная учебная нагрузка по МДК. 02.01.	50	
<b>Тема 1.1 Предмет, цели, задачи МДК</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Цели, задачи, предмет и структура междисциплинарного курса, межпредметные связи. Взаимосвязь финансов, налогов и налогообложения, их роль в финансово – хозяйственной деятельности организаций.</p> <p>Основные понятия: финансы и финансовая система. Экономическая сущность финансов в условиях рыночных отношений. Построение финансовой системы в зависимости от типа конституционного устройства.</p> <p>Финансы государства: понятие, назначение, структура, их роль в экономическом и социальном развитии Российской Федерации.</p> <p>Финансовые отношения: понятие, их характеристика (варианты организации и ведения бухгалтерского учёта (включая передачу данной задачи на аутсорсинг (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p>Назначение и функции финансов в общественном воспроизводстве.</p> <p>Финансовая политика государства в современных условиях: понятие, цели и задачи, основные направления.</p> <p>Совершенствование финансовой системы в условиях рыночных отношений.</p>	2	
<b>Тема 1.2 Управление финансами</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Управление финансами: общие понятия, назначение. Органы управления, их функции.</p> <p>Финансовое планирование и прогнозирование в условиях рыночной экономики: понятие, назначение, краткая характеристика (применять различные методы финансового</p>	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.



	планирования, оценивать разные части финансового плана (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Представление о финансовом плане организации и его содержании. Финансовый контроль: понятие, объекты, назначение, виды, органы, их функции.		ОК 10.
<b>Тема 1.3 Бюджет и бюджетная система</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Бюджет: понятие, функции, значение. Бюджетная система Российской Федерации: понятие, назначение, принципы ее построения и функционирования. Федеральный бюджет Российской Федерации: его значение, состав и структура. Состав и структура доходов и расходов государственного федерального бюджета. Бюджетный дефицит, его сущность и экономические последствия. Государственные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд государственного социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования), их сущность и назначение. Источники формирования и направления расходования государственных внебюджетных фондов в Российской Федерации.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 2.2. – 2.3.
	Проведение расчёта отчислений во внебюджетные фонды (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 1.4 Теоретические основы налогообложения</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Налоги и сборы: понятие, назначение в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации. Экономическая сущность налогов и сборов, их объективная необходимость. Функции налогов, их взаимосвязь. Принципы налогообложения. Законодательство о налогах и сборах. Роль Налогового кодекса Российской Федерации в формировании единой правовой базы налогообложения. Полномочия финансовых органов по вопросам применения законодательства о налогах и сборах. Субъекты налоговых отношений. Плательщики налогов и сборов, налоговые агенты, их права, обязанность и ответственность. Налоговые органы, их задачи, структура, функции, права, обязанность и ответственность в области таможенных платежей. Таможенные органы, их полномочия и ответственность в области таможенных платежей. Налоговое обязательство и условия его возникновения. Элементы налогообложения и их характеристика. Способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов. Налоговая декларация как форма налоговой отчетности. Взыскание налога, сбора, пени.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
<b>Тема 1.5 Налоговая система РФ и налоговый контроль</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Налоговая система: понятие. Общий режим налогообложения. Трёхуровневая система налогов и сборов. Классификация налогов: федеральные налоги и сборы, региональные и местные налоги, косвенные и прямые налоги, общие и целевые налоги, налоги с юридических и физических лиц. Специальные налоговые режимы, их сущность и виды. Основные направления реформирования налоговой системы России.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 10. ОК 12.

	<p>Налоговый контроль в системе налогового администрирования: понятие, назначение. Формы и методы налогового контроля. Налоговые проверки как основная форма налогового контроля. Виды налоговых проверок, их цели, методы и порядок проведения. Налоговые правонарушения и ответственность за их совершение. Виды налоговых правонарушений. Штрафные санкции и порядок их взыскания.</p>		
<p><b>Тема 1.6</b> <b>Косвенные налоги и таможенные пошлины</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Налог на добавленную стоимость, его место и роль в налоговой системе Российской Федерации.</p> <p>Плательщики НДС. Порядок освобождения от уплаты налога. Объект налогообложения. Налоговая база и порядок ее определения. Момент определения налоговой базы. Налоговый период и налоговые ставки. Порядок исчисления налога. Налоговые вычеты, условия и порядок их применения. Счета-фактуры и требования по их оформлению. Определение сумм налога, подлежащих уплате. Порядок и сроки уплаты.</p> <p>Акцизы: понятие, назначение. Плательщики акцизов. Состав подакцизных товаров. Объект налогообложения. Налоговая база, порядок ее определения. Налоговый период. Налоговые ставки, их виды, порядок применения. Порядок исчисления налога. Налоговые вычеты, порядок их применения.</p> <p>Сумма акциза, подлежащая уплате. Порядок и сроки уплаты акцизов. Налоговая декларация.</p> <p>Таможенные пошлины: понятие, назначение. Виды таможенных пошлин. Объект обложения таможенными пошлинами. База для исчисления таможенных пошлин. Ставки таможенных пошлин, их виды. Тарифные льготы и преференции. Порядок исчисления таможенной пошлины. Порядок и сроки уплаты таможенной пошлины.</p>	2	<p>OK 1. – 4. OK 6. – 7. OK 10. OK 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p>		
	<p>Определение НДС, акцизов и таможенной пошлины (решение задач) (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	4	ПК 2.2. – 2.3.
<p><b>Тема 1.7</b> <b>Прямые налоговые платежи</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Налог на прибыль организаций: сущность и его роль в условиях рыночной экономики. Плательщики налога. Объект налогообложения. Доходы и их классификация. Состав доходов. Порядок определения отдельных видов доходов. Расходы для целей налогообложения прибыли и критерии их признания. Классификация расходов. Состав расходов. Порядок определения отдельных видов расходов. Порядок признания (определения) доходов и расходов при методе начисления и кассовом методе. Налоговая база, порядок ее определения. Налоговый учет как система обобщения информации для определения налоговой базы. Аналитические регистры налогового учета. Налоговые ставки и порядок их применения.</p>	6	<p>OK 1. – 2. OK 4. OK 7. OK 10. OK 12.</p>

	<p>Налоговый и отчетный периоды. Порядок исчисления авансовых платежей и налога, порядок и сроки их уплаты. Особенности исчисления и уплаты налога организациями, имеющих обособленные подразделения. Налоговая декларация.</p> <p>Налог на доходы физических лиц: плательщики, объект налогообложения. Состав доходов. Доходов, не подлежащие налогообложению. Налоговая база, порядок ее определения. Налоговый период. Ставки налога, их дифференциация и порядок применения. Система налоговых вычетов. Стандартные, социальные, имущественные, инвестиционные и профессиональные налоговые вычеты, налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от операций с ценными бумагами и операциями с финансовыми инструментами срочных сделок, их размер и порядок предоставления. Порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.</p> <p>Налог на имущество организаций и его роль в системе имущественного налогообложения; порядок установления и введения налога в действие; налогоплательщики и объект налогообложения; налоговые льготы; налоговая база и порядок ее определения; налоговый и отчетный периоды; налоговая ставка; порядок исчисления сумм авансовых платежей и сумм налога, порядок и сроки их уплаты; налоговые расчеты и налоговая декларация.</p> <p>Транспортный налог, порядок его установления и введения в действие; налогоплательщики и объект налогообложения; транспортные средства, не являющиеся объектом налогообложения; налоговая база; налоговый период; отчетные периоды для налогоплательщиков-организаций; налоговые ставки; порядок исчисления налога; порядок исчисления авансовых платежей организациями; порядок и сроки уплаты авансовых платежей и налога; налоговые расчеты и налоговая декларация. Специальные режимы налогообложения.</p> <p>Упрощенная система налогообложения (УСН): сущность системы налогообложения; условия и порядок перехода на УСН; условия прекращения УСН; налоги, не уплачиваемые при применении УСН; объекты налогообложения; налоговая база и налоговый учет; минимальный налог за налоговый и отчетные периоды; налоговые ставки; порядок исчисления авансовых платежей и суммы единого налога при различных объектах налогообложения; порядок уплаты налога; налоговая декларация; особенности применения УСН на основе патента</p> <p>Патентная система налогообложения: сущность, условия применения. Налогоплательщики; объект налогообложения; налоговый период; ставка налога; порядок исчисления и уплаты налога; налоговый учёт.</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Решение задач: по определению отдельных видов расходов, расчёту авансовых платежей и налога по итогам налогового периода; по определению налога с учётом налоговых вычетов и материальной выгоды;</p>	8	ПК 2.2. – 2.3.

	по определению авансовых платежей и суммы налога по итогам налогового периода; по определению единого налога при применении УСН (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 1.8 Финансы предприятия и их использование</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Финансы предприятий, их назначение, структура и особенности формирования в предприятиях разных организационно-правовых форм (программное обеспечение для финансового планирования (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Финансовые ресурсы предприятий: понятие, назначение, их характеристика. Источники формирования финансовых ресурсов (необходимость, методы и временные рамки финансового планирования; финансовые механизмы государственной поддержки и поддержки от институтов развития (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Собственные и заемные средства (капитал). Основные и оборотные средства предприятий: понятие, классификация, структура и источники формирования. Нематериальные активы: понятие, сущность и порядок формирования. Показатели эффективности использования основных и оборотных средств предприятия. Методика расчета потребности предприятия в оборотных средствах.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 2.2. – 2.3.
	Проведение расчёта показателей эффективности использования основных и оборотных средств предприятия. Проведение расчёта потребности в оборотных средствах (объяснять расчёты финансового плана (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 1.9 Денежный оборот государства</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Деньги: понятие, происхождение, сущность и виды. Функции и роль денег в условиях рыночных отношений. Денежная система Российской Федерации: понятие, назначение, построение, характеристика. Денежная масса, ее роль в денежно-кредитной политике государства. Скорость денежного обращения. Факторы, воздействующие на скорость денежного обращения. Системы наличного и безналичного денежного оборота в Российской Федерации и условия их функционирования.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 10. ОК 12.
<b>Тема 1.10 Кредит и кредитно – банковская система</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Сущность, необходимость и роль кредита. Классификация кредитов: банковский, государственный, товарно-коммерческий, потребительский, ипотечный, международный, их характеристика. Принципы кредитования предприятий различных организационно-правовых форм собственности (финансовые механизмы масштабирования бизнеса, в том числе банковский кредит, лизинг, факторинг, выпуск ценных бумаг (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 10. ОК 12.

	<p>Кредитный договор: понятие, назначение, его содержание и порядок заключения. Порядок получения и погашения кредитов. Условия прекращения действия кредитного договора.</p> <p>Кредитно-банковская система Российской Федерации: понятие, назначение, принципы ее организации.</p> <p>Центральный банк Российской Федерации, его роль, задачи и функции. Инструменты денежно-кредитного регулирования Центрального банка (почему могут заблокировать расчётный счёт и что делать в такой ситуации (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Система коммерческих банков, их функции и услуги. Классификация банков.</p> <p>Операции коммерческих банков: виды, состав, характеристика (современные банковские технологии для бизнеса (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p>Взаимоотношения предприятий с банками.</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение расчёта потребности в кредите. Составление кредитного договора (какие требования предъявляют банки к бизнесу при принятии решения о выдаче кредита и как им соответствовать, оформлять договора, оформлять платёжные документы для выполнения финансовых операций по выбранной форме предприятия (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	2	ПК 2.2. – 2.3.
<p><b>Тема 1.11</b> <b>Рынок ценных бумаг</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Рынок ценных бумаг: основные понятия, участники, значение.</p> <p>Ценные бумаги: понятие, виды (акции, облигации, государственные долговые обязательства, сертификаты, векселя и др.), назначение, характеристика, правила выпуска и обращения.</p> <p>Эмитенты и инвесторы: понятие, функции.</p> <p>Порядок приобретения и продажи юридическими и физическими лицами акций эмитента.</p> <p>Методика расчета курса акций, дивидендов по акциям и процентов по облигациям (как защитить свой бизнес от движения валютных курсов (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение расчёта курса акций, дивидендов по акциям, процентов по облигациям и эффективности их применения .</p>	2	ПК 2.2. – 2.3.
	<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</b></p>	25	ОК 1. – 4.
5.	Изучение основной, дополнительной литературы, СМИ, конспектов лекций по темам.	4	ОК 7.
6.	Ознакомление с законами о налогах и сборах.	3	ОК 10.
7.	Составление схем: «Классификация кредитов», «Классификация банков», «Классификация налогов».	2	ОК 12.
8.	Заполнение кредитного договора, счёт – фактуры, налоговой декларации.	3	
9.	Решение ситуационных задач.	13	

<p><b>Раздел ПМ 2. Организация и проведение финансово – экономического анализа</b></p>	<p>Максимальная учебная нагрузка по МДК. 02.02.</p>	<p><b>75</b></p>	
<p><b>МДК. 02.02. Анализ финансово – хозяйственной деятельности</b></p>	<p>Обязательная учебная нагрузка по МДК. 02.02.</p>	<p><b>50</b></p>	
<p><b>Тема 2.1 Предмет, содержание и задачи экономического анализа</b></p>	<p><b>Содержание</b> Цели, задачи и предмет, связь с другими МДК и учебными дисциплинами, с теорией и практикой рыночной экономики. Основные понятия: финансово-хозяйственная деятельность, анализ финансово-хозяйственной деятельности. Предмет, задачи, объект и содержание экономического анализа. Анализ как способ развития экономического мышления. Роль экономического анализа в оценке, диагностике и прогнозировании стратегии развития предприятия. Повышение роли анализа в условиях рыночной экономики. Принципы экономического анализа: государственности, научности, объективности, системности и комплексности, оперативности, массовости, эффективности (методологию экономического анализа (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	<p>2</p>	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7.</p>
<p><b>Тема 2.2 Организация аналитической работы на предприятии</b></p>	<p><b>Содержание</b> Метод экономического анализа, его теоретические основы. Информационное обеспечение анализа. Система информации и её источники. Классификация видов экономического анализа. Приемы и способы экономического анализа на различных этапах исследования: при: первичной обработке информации, изучении состояния и закономерностей развития исследуемых объектов, проведении факторного анализа и выявлении резервов роста. Показатели, используемые в экономическом анализе. Приёмы и способы экономического анализа: сравнение, цепных подстановок, арифметических разниц.</p>	<p>2</p>	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7.</p>
<p><b>Тема 2.3 Анализ товарооборота</b></p>	<p><b>Содержание</b> Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота. Методика анализа динамики и структуры ассортимента товарооборота. Особенности анализа оптового товарооборота. Факторный анализ товарооборота: понятие, назначение, показатели (численности персонала, производительности труда, товарного обеспечения). Анализ состояния товарных</p>	<p>4</p>	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>

	запасов и их оборачиваемости, влияние товарооборотности на финансовое состояние. Методика оценки товарного обеспечения. Прогнозный анализ товарооборота.		
	<b>Практические занятия</b>	4	ПК 2.1. ПК 2.3. – 2.4. ПК 2.9.
	Проведение анализа динамики товарооборота, изменений структуры ассортимента. Проведение анализа товарных запасов и их оборачиваемости (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 2.4 Анализ производства и реализации продукции</b>	<b>Содержание</b>	4	
	Показатели организационно – технического уровня и их влияние на финансово – хозяйственную деятельность. Задачи, информационное обеспечение и методика анализа производства и реализации продукции. Анализ объёма и структуры выпуска продукции: выполнение плана, динамику объёма производства и реализации продукции, выполнения производственной программы по ассортименту, технического уровня качества продукции; анализа факторов и резервов увеличения реализации продукции (иметь представление об издержках (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 2.1. ПК 2.3. – 2.4. ПК 2.9.
	Проведение анализа объёма производства и реализации продукции, выполнения производственной программы по ассортименту (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 2.5 Анализ трудовых ресурсов организации</b>	<b>Содержание</b>	4	
	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа трудовых ресурсов. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами, профессионального и квалификационного использования рабочего времени. Анализ производительности труда. Анализ фонда оплаты труда (вести расчёты связанные с оплатой труда (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 2.1.
	Проведение анализа объёма производства и реализации продукции, выполнения производственной программы по ассортименту (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 2.6 Анализ издержек обращения</b>	<b>Содержание</b>	4	
	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения (иметь представление об издержках (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Изучение динамики издержек в целом и по статьям в соответствии с динамикой товарооборота. Выявление суммы относительной экономии или перерасхода издержек. Факторы, влияющие на издержки обращения и оценка их влияния.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 2.1.
	Проведение анализа издержек обращения (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		

	Проведение анализа динамики издержек в целом и по статьям. Проведение оценки эффективности затрат (рассчитывать прибыль и убытки, рассчитывать постоянные и переменные издержки в бизнесе (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		ПК 2.3. – 2.4. ПК 2.9.
<b>Тема 2.7</b> <b>Анализ доходов и финансовых результатов</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа доходов и прибыли. Анализ валового дохода, методика расчета и анализ влияния факторов на валовой доход. Анализ прибыли от реализации. Факторный анализ валового дохода и прибыли, его значение. Анализ использования балансовой прибыли. Выявление резервов увеличения прибыли и повышения эффективности её использования.		
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 2.1. ПК 2.3. – 2.4. ПК 2.9.
	Проведение анализа валового дохода и прибыли (принимать во внимание издержки (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
<b>Тема 2.8</b> <b>Анализ финансового состояния предприятия</b>	<b>Содержание</b>	8	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия; финансовая отчётность как основной источник информации для оценки финансового состояния (оценка финансового плана (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Анализ имущественного состояния предприятия; анализ изменений в составе и структуре активов и пассивов баланса; оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности. Оценка платёжеспособности предприятия; ликвидность предприятия; расчёт коэффициентов ликвидности, их анализ в динамике и в сравнении с рекомендуемыми нормативами. Оценка финансовой устойчивости; расчёт системы коэффициентов финансовой устойчивости; анализ финансовых предпосылок несостоятельности (банкротства) предприятия. Анализ показателей эффективности использования основного капитала, его движения и состояния. Анализ оборачиваемости оборотных активов, деловой и рыночной активности предприятия; показателей рентабельности продаж, капитала, их значение, расчёт и анализ.		
	<b>Практические занятия</b>		
	Проведение расчёта и анализа коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости. Проведение анализа оборачиваемости оборотных активов и коэффициентов рентабельности капитала (выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).	8	ПК 2.1. ПК 2.3. – 2.4. ПК 2.9.
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.</b>		<b>25</b>	ОК 1. – 4.
1.	Изучение материала по литературным источникам.	10	ОК 7.



2. Поиск необходимой информации в сети Интернет, её изучение.		4	ОК 10.
3. Решение ситуационных задач.		11	ОК 12.
<b>Раздел ПМ 3. Организация маркетинговой деятельности</b>	Максимальная учебная нагрузка по МДК. 02.03.	<b>192</b>	
<b>МДК. 02.03. Маркетинг</b>	Обязательная учебная нагрузка по МДК. 02.03.	<b>128</b>	
<b>Тема 3.1 Предмет, цели и задачи МДК</b>	<b>Содержание</b> Понятия: маркетинг, рынок, конъюнктура рынка. Предмет МДК 02.03., его цели и задачи. Структурно-логическая схема МДК, межпредметные связи с другими учебными дисциплинами и МДК. Состояние и поддержание конкурентной среды, состояние источников наполнения рынка товарами. Насыщенность рынка потребительскими товарами и услугами. Необходимость систематического анализа конъюнктуры рынка.	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
<b>Тема 3.2 Структура маркетинговой деятельности</b>	<b>Содержание</b> Структура маркетинговой деятельности: цели (SMART – цели) (конкретные цели маркетинга (ТО WSSS R11 Предпринимательство)) и задачи, функции, принципы, классификация, объекты, субъекты, окружающая среда, средства, методы, стратегия (различные маркетинговые стратегии (ТО WSSS R11 Предпринимательство)) и тактика, исследование, организация и управление (краткий перечень структурных элементов). Цели и задачи маркетинга. Функции и принципы маркетинга, их краткая характеристика.	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 6. – 7.
<b>Тема 3.3 Концепции развития рыночных отношений</b>	<b>Содержание</b> Маркетинговая классификация рынков: рынок покупателя и рынок продавца. Основные концепции развития рыночных отношений. Домаркетинговые концепции: совершенствование производства, совершенствование товара, интенсификация коммерческих усилий. Маркетинговые концепции: классический маркетинг, социальный (социально-этичный маркетинг), маркетинг отношений. Сущность и характерные признаки этих концепций. Социально-этичный маркетинг: понятие, отличие от маркетинга. Классический комплекс маркетинга: ключевые элементы: товар, цена, распространение (сбыт), стимулирование (продвижение товара): понятие, назначение (4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение), взаимосвязь элементов, расчёты взаимовлияния элементов (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 10.
<b>Тема 3.4</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 2.

<b>Классификация маркетинга</b>	Классификационные признаки. Основные группы маркетинга по сфере применения: микро-, макро-, коммерческий, социальный, политический маркетинг; по приоритетности задач: функциональный, товарно-ориентированный, потребительско - ориентированный и интегрированный. Группы маркетинга в зависимости от широты охвата рынка: массовый, сегментированный и множественный; отличительные признаки.		ОК 4. ОК 7. ОК 10.
<b>Тема 3.5 Объекты маркетинговой деятельности</b>	<b>Содержание</b> Потребности как объекты маркетинга: понятие. Уровни потребностей: запрос, спрос; определение понятий, их общность и различия. Общая классификация потребностей. Классификация потребностей: физиологические, социальные, психические, интеллектуальные и духовные; приоритетность потребностей. Краткая характеристика отдельных видов потребностей. Виды спроса, их краткая характеристика. Маркетинговые мероприятия при разных видах спроса. Типы маркетинга в зависимости от вида спроса: конверсионный, стимулирующий, развивающий, ремаркетинг, синхромаркетинг, поддерживающий, противодействующий.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Установление основных видов потребностей и товаров (средств) их удовлетворения (решение ситуационных задач).	2	ПК 2.5. – 2 7.
<b>Тема 3.6 Субъекты маркетинговой деятельности</b>	<b>Содержание</b> Классификация участников маркетинговой деятельности на две группы: 1) выполняющих маркетинговую деятельность и 2) контактирующих с маркетологами при выполнении маркетинговой деятельности. Первая группа субъектов: юридические и физические лица, осуществляющие маркетинговую деятельность. Службы и отделы маркетинга в организациях, специализированные маркетинговые организации (фирмы). Положение об отделе маркетинга. Требования к специалисту по маркетингу. Нормативные документы, регламентирующие указанные требования. Организационная структура управления маркетингом: функциональная, товарно-функциональная, рыночно функциональная и др. Взаимосвязь отдела маркетинга с руководством, другими структурными подразделениями организации. Международные и национальные организации по маркетингу. Вторая группа субъектов: потребители, поставщики, конкуренты, СМИ, органы государственного, регионального управления и местного самоуправления. Необходимость контактов маркетологов с указанными субъектами. Потребители: понятие, различие понятий в российских и международных нормативных документах. Классификация потребителей по разным признакам. Модели потребительского поведения.	2	ОК 1 – 4 ОК 6 – 7 ОК 10

<b>Тема 3.7</b> <b>Окружающая среда маркетинга</b>	<b>Содержание</b> Окружающая среда маркетинга: понятие; виды; факторы, формирующие окружающую среду. Микросреда маркетинга: понятие; субъекты и контролируемые факторы, формирующие микросреду организации. Макросреда маркетинга: понятие; субъекты и неконтролируемые факторы, формирующие макросреду организации. Разновидности макросреды: демографическая, социальная, экономическая, природная, конкурентная, правовая, научно-техническая, культурная. Краткая характеристика разных сред. Макросреда и конъюнктура рынка.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Проведение анализа среды торговой (или сбытовой, или маркетинговой) организации (на примере организации - практики) (проводить анализ ближнего внешнего окружения (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).	2	ПК 2.7.
<b>Тема 3.8</b> <b>Маркетинговая информация и маркетинговые исследования</b>	<b>Содержание</b> Маркетинговая информация: понятие, информационные системы. Субъекты, участвующие в информационных процессах. Собственники, владельцы, пользователи. Источники получения маркетинговой информации: внутренние и внешние, персональные, коммерческие, публичные, эмпирические. Критерии выбора источников информации: достоверность, актуальность, достаточность, доступность, целенаправленность, обеспечение информационного единства. Типы маркетинговой информации: по форме планирования маркетинга (оперативная, стратегическая), виды по месту сбора (внутренняя и внешняя), по характеру информации (первичная, вторичная), по доступности (доступная и недоступная), по достоверности (достоверная, ложная, искажённая умышленно или неумышленно). Цели, задачи и сущность маркетинговых исследований. Основные направления, изучение потребностей и спроса на товары, сегментация рынка, анализ конъюнктуры и ёмкости рынка, способы стимулирования. Виды маркетинговых исследований: кабинетные, полевые. Типы исследований: разведочное, описательное, казуальное. Процесс маркетинговых исследований: этапы и процедуры, их краткая характеристика. Определение потребности в проведении маркетинговых исследований. Объекты исследования: потребности, спрос, товары и услуги, поведение потребителей, маркетинговая среда организации, каналы распределения товаров, цены; их краткая	4	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.

	<p>характеристика, основания для выбора. Обоснование целесообразности выбора объектов исследования.</p> <p>Классификация методов маркетинговых исследований: признаки, назначение. Методы сбора информации: социологический, наблюдения, экспериментальный, их краткая характеристика, достоинства и недостатки. Методика проведения опроса: виды, техника составления анкет и опроса. Панельное обследования: понятие панели, их типы.</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение маркетинговых исследований: составление анкет и проведение опроса. Проведение анализа полученных данных. Составление отчёта о проведённом опросе.</p>	4	ПК 2.5 – 2.7
<p><b>Тема 3.9</b> <b>Конкурентная среда</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Основные понятия: конкуренция, конкурентная среда, конкурентоспособность организации и товаров, конкурентные преимущества. Конкуренция: обоснование необходимости в рыночных условиях, виды, их характерные признаки. Конкурентная среда: характерные черты, условия возникновения, способы создания и поддержания. ФЗ «О защите конкуренции». Государственная поддержка малого предпринимательства. Конкурентоспособность организаций и товаров: критерии оценки, их конкурентные преимущества, методы обеспечения.</p>	4	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение оценки конкурентоспособности организации и установление её конкурентных преимуществ (решение ситуационных задач). Сравнительный анализ конкурентов в Интернет пространстве, составление аналитической справки, выявление страниц/аккаунтов аналогичных проектов.</p>	4	ПК 2.5. – 2.7. ДПК 2.10.
<p><b>Тема 3.10</b> <b>Сегментирование рынка</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Основные понятия сегментирования: сегментирование, сегмент и ниша рынка. Назначение сегментирования. Признаки сегментирования потребительского рынка: географические, демографические, социально – экономические, психографические, поведенческие. Критерии выбора сегмента рынка: количественные параметры, доступность сегмента для предприятия, существенность сегмента, прибыльность, совместимость с рынком основных конкурентов, эффективность работы на выбранный сегмент рынка, защищённость выбранного сегмента от конкуренции, дифференцированность реакции потребителей (важность определения целевой аудитории бизнеса; определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых будет направлена реклама; способы определения целевой аудитории; методы анализа целевых аудиторий; характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в</p>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10.

	<p>первую очередь; методы определения размера целевой аудитории; модели принятия решений в B2B продажах; особенности B2C продаж; суть B2G бизнеса; коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p> <p>Анализ возможностей освоения сегмента рынка и последовательность маркетинговых мероприятий при его освоении.</p> <p>Выбор стратегии охвата рынка, характеристика недифференцированного (массового), дифференцированного и концентрированного маркетинга, их преимущества и недостатки.</p> <p>Позиционирование товара: понятие, назначение, условия правильного позиционирования товара на рынке, альтернативные способы позиционирования товара.</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение сегментирования потребительского рынка, товара (B2C) (по выбору преподавателя).</p> <p>Сегментирование рынка по отношению к бренду, марке. Сегментирование деловых рынков (B2B) (оценить значение целевых аудиторий; распознавать различные целевые аудитории; анализировать целевые аудитории; определять целевые аудитории; применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий; описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг; принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям; оценивать размер целевой аудитории; анализировать точность описания целевых аудитория для различных товаров/услуг; эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью; обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий; выбирать подходящие методы для каждого задания (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	2	ПК 2.5. - 2.6.
Тема 3.11	Содержание		ОК 1. – 4.

<b>Средства маркетинга</b>	<p>Классификация средств маркетинга: средства удовлетворения потребностей; средства распределения; средства стимулирования.</p> <p>Средства удовлетворения потребностей: товары, их виды и краткая характеристика.</p> <p>Маркетинговое понятие товара. Уровни товара и его составные элементы: собственно товар; упаковка; подкрепление: информационное, экономическое и организационное.</p> <p>Рыночный жизненный цикл товаров (РЖЦТ): понятие, основные этапы, их характерные признаки. Особенности маркетинговых решений на каждом этапе. Типы РЖЦТ.</p> <p>Разработка новых товаров (продукции и услуг) в организациях производителей (исполнителей услуг): обоснование необходимости, этапы</p>	2	ОК 6. – 7. ОК 12. ПК 2.7.
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Определение этапа жизненного цикла продукции (по выбору преподавателя) и разработка маркетинговых мероприятий.</p>	2	
<b>Тема 3.12 Средства распространения товаров</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Основные понятия: сбыт, реализация и распределение товаров, сбытовая политика. Цели, задачи и основные направления сбытовой политики. Виды распределения.</p> <p>Средства распределения: каналы распределения и их виды (прямые, косвенные, смешанные), ширина, функции, уровни, их возможности. Критерии выбора каналов сбыта. Система сбыта. Торговые посредники: виды и типы. Факторы, влияющие на выбор посредников.</p> <p>Анализ и оценка эффективности сбытовой политики.</p> <p>Установление уровней каналов распространения товаров и проведение оценки эффективности сбытовой политики организации (планировать и определять каналы и связи сбыта (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).</p>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Тема 3.13 Ценовая политика</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Основные понятия: цена, ценовая политика и стратегия ценообразования. Цели, задачи и направления формирования цен.</p> <p>Назначение цен в маркетинге. Классификация цен по месту их установления, степени развития конкурентной среды. Факторы, влияющие на формирование цен. Информационное обеспечение политики ценообразования: источники информации, работа с ними.</p> <p>Стратегия ценообразования: формулирование целей, определение последовательности реализации целей. Особенности стратегии ценообразования на новые и известные товары. Виды цен, характеристика для разных стратегий.</p>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.

	<b>Практические занятия</b> Проведение расчёта цен (решение ситуационных задач).	2	ПК 2.4.
<b>Тема 3.14</b> <b>Классификация маркетинговых коммуникаций</b>	<b>Содержание</b> Маркетинговые коммуникации: понятие, назначение. Классификация маркетинговых коммуникаций по разным признакам: по целям: реклама, личные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью; по планированию: запланированные и незапланированные; по назначению: информационные и стимулирующие; по характеру воздействия: прямые и косвенные. Характеристика важнейших видов маркетинговых коммуникаций: реклама, паблик рилейшенз, выставок-ярмарок, прямого маркетинга.	4	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Проведение деловой игры «Методы личной продажи товаров коммерческими агентами». Разработка стимулирующих мероприятий (программа лояльности и т.д.) (представлять (презентовать) идеи, дизайн, видения и решения разными способами (видео, плакаты и пр.) (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).	4	ПК 2.5. – 2.8.
<b>Тема 3.15</b> <b>Сущность и структура рекламной деятельности</b>	<b>Содержание</b> Реклама: понятие, цели и задачи. Функции, значение, обоснование необходимости рекламы. Структура рекламы: рекламное сообщение, изображение (визуальное подкрепление), звук и др. Объекты рекламы: товары, услуги, юридические и физические лица, их характеристика (роль рекламы, разнообразие рекламных стратегий, разнообразие рекламных средств (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). История возникновения и тенденции развития рекламы в России и за рубежом.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Содержание</b> Основные направления рекламной деятельности: товарная, корпоративная и общественная (политическая и социальная). Классификация рекламы по форме, носителям. Виды товарной рекламы по характеру рекламного сообщения: уведомительная, увещательная, сравнительная, напоминающая, подкрепляющая, убеждающая, внушающая; их характеристика и связь с этапами жизненного цикла товара. Особенности уведомительной рекламы новых товаров, убеждающей и напоминающей рекламы традиционных товаров. Средства убеждения, преимущества и недостатки. Особенности сравнительной рекламы и приемы сравнения: с другими объектами, без указания других объектов, указание степени превосходства.	8	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.

Теория уникального торгового предложения (УТП) и ее отражение в рекламных обращениях.

Корпоративная реклама: назначение, характеристика, условия применения. Имидж фирмы: понятие, назначение; элементы имиджа, цели и задачи формирования имиджа фирмы; формирование имиджа через рекламу. Фирменный стиль – элемент имиджа: составляющие фирменного стиля в рекламе, товарных знаках, фирменной одежде персонала, оформлении интерьеров помещений, документов: логотип, фирменная марка, слоган, графический и словесный товарный знак, фирменные цвета, набор шрифтов, фирменная схема верстки, формат изданий, аудиообраз, фирменный символ, фирменный блок.

Общественная (политическая и социальная) реклама: назначение, характер, объекты, условия распространения.

Классификация средств рекламы. Средства распространения рекламы: понятие, классификация. Элементы рекламы (текст, изображение, свет, цвет, звук, шрифт), характеристика и использование. Носители рекламы и признаки их классификации: по способу воздействия на органы чувств; назначению; месту применения, использованию технических средств; краткая характеристика видов и разновидностей. Печатная реклама (реклама в прессе, каталоги, проспекты, плакаты, буклеты, листовки, заметки, репортажи, интервью), рекламно-подарочные издания, прямая почтовая реклама (директ - мейл и др.), характеристика, особенности.

Стилистические требования к тексту рекламы: многозначность, метафоризация, сравнение, фразеологические обороты, художественные требования к тексту рекламы. Разработка рекламного сообщения. Правила создания рекламного слогана, приемы иллюстрирования рекламных текстов. Манипулятивные особенности рекламы. Особенности составления рекламных текстов и их сопровождения для разных видов рекламы: на телевидении, по радио, в печатных изданиях и Интернет. Принципы подготовки сообщения для прямой почтовой рекламы (Digest mail), преодоления инерции потребителя.

Реклама в местах продаж: носители (баннеры, стойки, указатели и т.п.), требования к созданию, приемы оформления, особенности использования.

Витрины: назначение, виды, устройство; требования к оформлению и содержанию витрин (товарных, товарно-декоративных, сюжетных); элементы и правила оформления витрин разного вида; порядок реализации или списания товаров, реализуемых в витринах.

Влияние научно-технического прогресса на средства рекламы.

Перспективные средства рекламы: виды, характеристика.

Реклама в Интернет: носители, требования к созданию, приемы оформления, особенности использования.



	Критерии средств рекламы (преимущества различных методов рекламы для конкретных товаров / услуг, недостатки различных методов рекламы (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).		
	<b>Практические занятия</b> Проведение анализа рекламных текстов и обращений. Разработка рекламного слогана (важность выбора подходящего названия компании (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Создание эскиза оформления витрины. Подготовка рекламного стенда, плаката, видеоролика (по выбору преподавателя).	8	ПК 2.5. – 2.8.
<b>Тема 3.17 Рекламная кампания</b>	<b>Содержание</b> Рекламная акция и кампания: понятие, цели, задачи, сущность; сфера применения (целевые группы и область). Организация рекламных акций и кампаний, выбор объекта, планирование этапов и средств рекламы, формирование бюджета, разработка стратегии. Подготовка участников рекламной акции и кампании. Контроль за проведением рекламного мероприятия. Использование выставок и ярмарок в рекламной кампании. Мероприятия паблик рилейшенз и рекламная кампания (стоимость отдельных рекламных мероприятий (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).	6	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 10. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Разработка программ проведения рекламных кампаний. Составление планов проведения рекламных мероприятий (строить диаграмму Ганта (ТО WSSS R11 Предпринимательство)). Расчёт бюджета рекламной кампании (оценивать разные средства рекламы; оценивать разные рекламные стратегии; рассчитывать стоимость рекламных мероприятий; оценивать эффективность рекламных мероприятий; рассчитать стоимость привлечения одного клиента; обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий (ТО WSSS R11 Предпринимательство)).	6	ПК 2.5. – 2.8.
<b>Тема 3.18</b>	<b>Содержание</b>	2	

<p><b>Интернет – маркетинг в современных условиях</b></p>	<p>Маркетинг и электронный маркетинг: персональные компьютеры, карманные персональные компьютеры, электронные гаджеты, телефоны, мобильная связь, Интернет – маркетинг, мобильный маркетинг, телефонные справочные службы.</p> <p>Развитие интернет – маркетинга, его особенности применения в современных условиях.</p> <p>Характеристика, задачи, перспективы развития Интернет – маркетинга. Функции, возможности Интернета, целевые платформы, веб – сайты, онлайн операции, хранение информации, определение потенциальных клиентов, конкурентов.</p> <p>Digital-маркетинг. Контекстная реклама в Яндекс.Директ, контекстная реклама в Google Ads, копирайтинг: мастерство продающего текста в Digital, таргетированная реклама в социальных сетях,.</p> <p>Email-marketing. Медийная реклама. Основы SEO-продвижения.</p> <p>Видеомаркетинг. Контент-маркетинг.</p> <p>Веб-аналитика: управление маркетинговой стратегией с помощью анализа данных.</p> <p>Сайтостроение: основные CMS, функции, возможности. Методологии управления digital-проектами: Scrum, Agile, Kanban Спонсорство и благотворительность Социальный маркетинг</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<p><b>Тема 3.19 Процессы в Интернет – маркетинге</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Правила использования ключевой терминологии для профессиональной коммуникации по всем каналам привлечения трафика. Отличия типов площадок для привлечения трафика в сети Интернет. Основные особенности и отличия всех каналов интернет – маркетинга. Перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети Интернет. Правила составления и план документа аудита интернет - маркетинга организации. Структуру подразделения интернет - маркетинга в организации (ТО WSSS T10 «Интернет – маркетинг»).</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>Определение модели оплаты привлечения трафика в сети Интернет.</p> <p>Составление структуры документа интернет – маркетингового аудита сайта.</p> <p>Описание компетенции сотрудников подразделения Интернет – маркетинга организации (ТО WSSS T10 «Интернет – маркетинг»).</p>	<p>4</p>	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
		<p>6</p>	<p>ДПК 2.10.– 2.11.</p>
<p><b>Тема 3.20 Статистика и аналитика в Интернет – маркетинге</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Основные термины и определения веб – аналитики. Структуру и особенности основных систем веб – аналитики.</p> <p>Процесс создания и установки счётчика веб - аналитики на сайт. Процесс создания и установки целей на сайте.</p> <p>Отличие каналов интернет - маркетинга от каналов и источников трафика в веб – аналитике.</p>	<p>8</p>	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>

	<p>Основные метрики для оценки эффективности сайта с точки зрения интернет – маркетинга. Структуру и особенности статистик сообществ в социальных сетях. Возможности анализа сайта с точки зрения их видимости для поисковых систем и поисковой оптимизации. Статистические возможности сервисов рассылок. Возможности различных сервисов для анализа сайтов и сообществ в социальных сетях конкурентов (ТО WSSS T10 «Интернет – маркетинг»).</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Создание счётчика основных систем веб - аналитики и размещение их на сайте с помощью дополнительных сервисов, предоставление доступа к счётчику на сайте на просмотр и редактирование.</p> <p>Проведение анализа источников трафика и конверсий на сайте с помощью основных систем веб – аналитики, проведение анализа многоканальных конверсий с помощью инструментов одной из основных систем веб – аналитики.</p> <p>Подготовка аналитического отчёта за любой период по веб – аналитике сайта.</p> <p>Проведение экспресс - анализа видимости сайта для поисковых систем и поисковой оптимизации с помощью любого специализированного сервиса, включая выводы и рекомендации ТО WSSS T10 «Интернет – маркетинг»).</p>	8	ДПК 2.10.– 2.11.
<p><b>Тема 3.21</b> <b>Организация работ и действия в Интернет – маркетинге</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Ключевые показатели эффективности (KPI) и особенности каналов интернет – маркетинга. Этапы запуска контекстно - медийной рекламы, ошибки, допускаемые в контекстно - медийной рекламе.</p> <p>Внутренняя и внешняя оптимизации сайта. Особенности потребления контента в социальных сетях.</p> <p>Правила написания постов в социальных сетях, включая вирусные форматы и механики.</p> <p>Инструменты привлечения живых целевых подписчиков в личные аккаунты и сообщества.</p> <p>Рекламные инструменты социальных сетей. Правила работы с рассылками.</p> <p>Структуру продающего письма для рассылки.</p> <p>Особенности работы с партнёрскими площадками: риски, с медийными агентствами: риски.</p> <p>Процесс отбора и контроля исполнителей по SMM, по SEO по контекстно - медийной рекламе, по медийной рекламе, по рассылкам, по партнёрским сетям.</p> <p>Правила юзабилити сайта, UXD сайта, ошибки, приводящие к прерываниям пользовательских сценариев и усложняющие достижение конверсий на сайте</p> <p>Основы QA-тестирования и порядок анализа сайта. Структура посадочной страницы ТО WSSS T10 «Интернет – маркетинг»).</p>	10	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<p><b>Практические занятия</b></p>	10	

	<p>Создание и запуск контекстно – медийной рекламы.  Составление семантического ядра сайта.  Проведение анализа текстовой рассылки и определение частоты запросов рекламных объявлений.  Написание поста для социальных сетей.  Создание и запуск рекламной кампании на сайт в социальных сетях. Запуск рассылки по базе TO WSSS T10 «Интернет – маркетинг»).</p>	3	ДПК 2.10.– 2.11.
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3.</b>		<b>69</b>	ОК 1. – 4. ОК 7. ОК 12.
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение основной и дополнительной литературы, СМИ, конспектов лекций по темам.</li> <li>2. Поиск необходимой информации в сети Интернет, её изучение.</li> <li>3. Выполнение домашних заданий по темам.</li> <li>4. Ознакомление с нормативно – правовыми документами, ФЗ «О защите конкуренции», ФЗ «О рекламе».</li> <li>5. Создание рекламных материалов.</li> </ol>	28 10 12 2 17		
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>		<b>72</b>	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12. ПК 2.1. – 2.9. ДПК 2.10.– 2.11.
<b>Виды работ</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оформление финансовых документов и отчётов.</li> <li>2. Проведение денежных расчётов с покупателями.</li> <li>3. Расчёт основных налогов.</li> <li>4. Анализ показателей финансово – хозяйственной деятельности торговой (сбытовой) организации.</li> <li>5. Выявление потребностей (спроса) на товары и соответствующих типов маркетинга.</li> <li>6. Реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.</li> <li>7. Участие в проведении рекламных акций, кампаний, других маркетинговых коммуникаций, проводимых в организации.</li> <li>8. Анализ маркетинговой среды</li> </ol>			
<b>Всего</b>		<b>357</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1 Материально – техническое обеспечение

Реализация рабочей программы модуля осуществляется в учебных кабинетах: финансов, налогов и налогообложения, междисциплинарных курсов.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; компьютерный стол; доска.

Технические средства обучения: компьютер; телевизор; DVD – проигрыватель; наглядные пособия; интерактивная доска; проектор; комплекты слайдов; принтер; внешние накопители информации; программное обеспечение общего и профессионального назначения; видеофильмы.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную (по профилю специальности) практику, реализуемую концентрированно после изучения МДК, предусмотренных профессиональным модулем.

#### 3.2 Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы**

##### Основные источники:

1. Барышев А.Ф. Маркетинг: учеб. для СПО/ А.Ф. Барышев. – 14-е изд., стер. – М.: ИЦ Академия, 2018
2. Маркетинг: теория и практика: учеб. пособие для бакалавров / под общ. ред. С.В. Карпавой. – М.: Издательство Юрайт, 2019 г. – 408 с. – (Серия: Бакалавр, Базовый курс) – электронная библиотечная система biblio – online.ru
3. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / под ред. Г.В. Поляка, Е.Е. Смирновой. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 385 с. – (Серия: Профессиональное образование) - электронная библиотечная система biblio – online.ru
4. Пястолов С.М. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: учеб. для СПО/ С.М. Пястолов. – 15-е изд., стер. – М.: ИЦ Академия, 2018
5. Шадрина, Г.В. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: учебник и практикум для СПО / Г.В. Шадрина. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 431 с. (Серия: Профессиональное образование) - электронная библиотечная система biblio – online.ru

##### Дополнительные источники:

19. Гражданский кодекс РФ.
20. Налоговый кодекс РФ.
21. Алексунин В.А. Маркетинг: Учебник. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2015.
22. Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office Prof Plus 2007 Rus; Программа распознавания текста ABBYY FineReader 5.0; Microsoft Office SharePoint 2007 Rus.
23. Скворцов О.В. Налоги и налогообложение, 2014 г.
24. Финансы: Учебник / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2012.
25. Чуева Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: Учебник. – 7 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К°», 2013.

##### Интернет – ресурсы:

5. [http://www.megamagnat.ru/news\\_t/](http://www.megamagnat.ru/news_t/) Новости розничной торговли
6. <http://www.businesspres.ru> – Деловая пресса
7. <http://www.video.yandex.Ru> – учебные фильмы

##### Периодические издания:

6. Маркетинг в России и за рубежом
7. Современная торговля
8. Управление продажами

### 3.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования по специальности «Менеджмент», «Коммерция», «Маркетинг», «Экономика и управление предприятием», «Бухгалтерский учёт и аудит» соответствующего профилю модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»;

- имеющих опыт работы в торговых организациях и коммерческих структурах предприятий.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- высшее или среднее профессиональное образование, соответствующее профилю профессии;
- прохождение обязательной стажировки в профильных организациях не реже 1 – го раза в три года.

Требования к руководителю практикой от предприятия:

- высшее образование;
- наличие опыта работы в данной торговой организации не менее трёх лет.

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

Результаты (основные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учёта для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учёт товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	Выбор данных для расчёта показателей коммерческой деятельности	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы
	Расчёт показателей товарных запасов, товарооборачиваемости, сезонной волны на основании данных бухгалтерского и управленческого учёта	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выполнения практической работы и выполнения задания на практике
	Соблюдение последовательности проведения инвентаризации	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выполнения практической работы и выполнения задания на практике
	Сверка наличия товаров с представленной документацией	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выполнения практической работы и выполнения задания на практике
	Оформление документации о проведенной инвентаризации	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выполнения практической работы и выполнения задания на практике
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно – распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с	Составление счёт – фактур, отвесов, счёт – фактур, отчётов	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания на практике
	Проверка правильности составления счёт – фактур, отвесов, счёт – фактур, отчётов	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание во время прохождения практики

использованием автоматизированных систем	Оформление торговой и ОРД на компьютере	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания на практике
	Подшивка организационно – распорядительных и торговых документов для сдачи и хранения в архиве	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	Расчёт динамики товарооборота, структуры ассортимента, объёма производства и реализации продукции	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Проведение анализа товарных запасов, валового дохода и прибыли	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Оценка эффективности затрат	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Расчёт потребности в оборотных средствах, кредите	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
	Расчёт налогов	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
	Расчёт цены на товар с учётом торговой надбавки	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
	Расчёт авансовых платежей, налогов, заработной платы	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт	Определение вида и характера спроса на товары разных поставщиков	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и оценка во время прохождения практики
	Проведение опросов потребителей	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и оценка во время прохождения практики
	Составление рекламных проектов	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и оценка во время прохождения практики

	Консультирование потребителей и демонстрация товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка во время прохождения практик
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Оценка эффективности рекламных текстов	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
	Определение стоимости рекламы	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
	Разработка программ проведения рекламных кампаний	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Проведение сегментирования потребителей или рынка, сбора информации	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
	Проведение анкетирования потребителей	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
	Составление плана продаж	Индивидуальный контроль: экспертная оценка во время прохождения практики
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Установление уровней каналов распространения товаров	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
	Проведение маркетинговых мероприятий	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
	Проведение анализа конкурентоспособности товаров и услуг	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
	Проведение SWOT - анализа	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
ПК 2.9. Применять методы и приёмы анализа финансово – хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчёты с покупателями, составлять финансовые документы и отчёты	Проведение анализа торговой деятельности методом сравнения, цепных подстановок и математического приёма	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики
	Осуществление расчётов с покупателями	Индивидуальный контроль: экспертная оценка во время прохождения практики
	Оформление торговой документации и составление по ним отчёта	Индивидуальный контроль: экспертная оценка на практическом занятии и во время прохождения практики



ДПК 2.10. Организовывать работу в области статистики и аналитики в интернет – маркетинге	Создание счётчиков систем веб – аналитики	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
	Проведение анализов интернет среды	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
ДПК 2.11. Организовывать работу по привлечению трафика и конверсии его в целевые действия в интернет – маркетинге	Создание рекламы и рекламной кампании	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
	Составление ядра сайта	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы
	Написание постов	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выполнения практической работы

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 (основные 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	Посещение учебных занятий, дополнительных консультаций	Индивидуальный контроль: мониторинг посещаемости
	Участие в конкурсах, олимпиадах, профориентационной мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Участие в профессиональных конкурсах и мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности
	Подготовка классных часов, презентации о профессии	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Участие в социально – проектной деятельности, органах самоуправления	Индивидуальный контроль: экспертная оценка докладов, рефератов, бизнес - проектов
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Эффективный выбор методов и способов решения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертная оценка выбора методов и способов решения профессиональных задач
	Своевременное выполнение заданий, оценка их качества	Индивидуальный контроль: экспертная оценка результатов учебной деятельности
	Самоконтроль и самоанализ выполнения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за выполнением профессиональных задач
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Обоснованность выбора методов и способов решения стандартных и нестандартных задач в соответствии с заданными критериями	Индивидуальный контроль: оценка выбора методов и способов решения задач в зависимости от ситуации

	Оценивание последствий принятых решений и коррекция результатов собственной деятельности	Индивидуальный контроль: наблюдение и экспертная оценка принимаемых решений в стандартных и нестандартных ситуациях
	Ответственность за результат выполненной работы	Индивидуальный контроль: экспертная оценка качества принимаемых решений
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Использование различных источников, включая ресурсы сети Интернет	Индивидуальный контроль: экспертная оценка качества использованных источников
	Осуществление эффективного поиска информации и рациональное использование времени	Индивидуальный контроль: экспертная оценка содержания выполненных работ
	Обработка информации в соответствии с поставленными задачами	Индивидуальный контроль: экспертная оценка содержания выполненных работ
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Взаимодействие и сотрудничество с обучающимися, преподавателями, мастерами, руководством, потребителями в ходе обучения и во время практики	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за эффективностью общения во время учебных и практических занятий, при прохождении практики
	Коммуникативное поведение при работе в команде	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики
	Соблюдение этики поведения при выполнении профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики
	Проявление толерантности	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за выстраиванием взаимоотношений с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Владение механизмом планирования, организации, анализа, рефлексии, самооценки успешности собственной деятельности и коррекции результатов в области образовательной деятельности	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Владение техникой физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио
	Посещение дополнительных курсов повышения квалификации	Индивидуальный контроль: экспертная оценка портфолио

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	Составление коммерческих предложений, деловых писем, договоров	Индивидуальный контроль: экспертная оценка содержания выполненных работ
	Доведение своей идеи, информации до собеседника при ведении диалога	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время учебных занятий и прохождения практики
	Выступление перед аудиторией	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка во время учебных занятий, сдачи экзаменов и во время прохождения практики
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Соблюдение правил личной гигиены в процессе выполнения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время посещения учебных занятий и прохождения практики
	Выполнение технологических действий с соблюдением требований техники безопасности ПБ и производственной санитарии	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Выполнение операций по реализации товаров и обслуживания покупателей в соответствии с Правилами торговли, с законом «О защите прав потребителей»	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка во время прохождения практики

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**  
краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский технологический техникум пищевой промышленности»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Профессионального модуля  
ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	7
3. Условия реализации профессионального модуля	32
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	35

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ»**

## **1.1 Область применения рабочей программы профессионального модуля**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров и соответствующих профессиональных компетенций:

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

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

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

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

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

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

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

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

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при профессиональной подготовке рабочих кадров по программе 17351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров.

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

Целью овладения профессионального модуля является усвоение теоретических знаний в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров, приобретения умений применять эти знания в условиях моделирующих профессиональную деятельность, формирование компетенций с применением стандартов WorldSkills направленных на формирование профессиональных компетенций R11 «Предпринимательство», D2 «Экспедирование грузов».

Задачи профессионального модуля:

- усвоение основных понятий, основополагающих товароведных характеристик;
- изучение классификаций ассортимента, свойств и понятий, управление ассортиментом;
- рассмотрение номенклатуры потребительских свойств, этапов оценки качества, градаций качества и дефектов;
- изучение факторов, формирующих и сохраняющих качество, условия и сроки хранения;
- изучение товарных потерь, их видов, разновидностей и порядка списания;
- изучение классификации ассортимента, товароведных характеристик продовольственных и непродовольственных товаров;
- приобретение умений применять методы товароведения, формировать ассортимент, оценивать качество товаров, классифицировать их, рассчитывать и списывать товарные потери.

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

**иметь практический опыт:**

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;
- установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

**уметь:**

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

**знать:**

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

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

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

всего - 372 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 300 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 200 часов;

- самостоятельной работы обучающегося – 100 часов;

учебной практики – 72 часа.



## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1 Объем профессионального модуля и виды работы Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практик и)	Объём времени, отведённый на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
		Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
		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		
2	3	4	5	6	7	8	9	10
Раздел 1. Основы товароведения	87	58	14		29			
Раздел 2. Основы товароведения продовольственных и непродовольственных товаров	213	142	84		71			
Учебная практика	72						72	-
<b>Всего:</b>	<b>372</b>	<b>200</b>	98	-	<b>100</b>	-	<b>72</b>	-

## 2.2 Содержание обучения по профессиональному модулю Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объём часов	Коды формируемых компетенций
1	2	3	5
<b>Раздел ПМ 1. Основы товароведения</b>	Максимальная учебная нагрузка по МДК 03.01	<b>87</b>	
<b>МДК 03.01 Теоретические основы товароведения</b>	Обязательная учебная нагрузка по МДК 03.01	<b>58</b>	
<b>Тема 1.1 Предмет, цели, задачи, принципы, объекты товароведения</b>	<b>Содержание</b> Предмет товароведения. Ключевые понятия: продукция, товар, товароведение. Предмет, цели и задачи товароведения. Принципы товароведения. Межпредметные связи товароведения с другими учебными дисциплинами. Источники насыщения рынка, их состояние. Особенности государственного регулирования потребительского рынка в свете принятия ФЗ «О техническом регулировании». Товар как объект товароведной деятельности: потребительная стоимость и стоимость. Товароведные характеристики товара: ассортиментная, качественная и количественная. Общая классификация товаров на потребительские и промышленного назначения.	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
<b>Тема 1.2 Методы товароведения</b>	<b>Содержание</b> Методы товароведения: понятие, классификация. Теоретические методы товароведения, характеристика, применяемость, преимущества и недостатки. Практические методы товароведения, характеристика, применяемость, преимущества и недостатки (потребность в экологически рациональных решениях в отношении движения товаров (ТО WSSS D2 «Экспедирование грузов»)).	2	ОК 1. – 4. ОК 7.
<b>Тема 1.3 Классификация и кодирование товаров</b>	<b>Содержание</b> Классификация товаров: понятие, структура метода, разновидности, их достоинства и недостатки, применимость в товароведении. Общегосударственные классификаторы: понятие, классификация, назначение, структура. Классификация потребительских товаров. Общая и частная классификация. Кодирование товаров: понятие, структура кода, разновидности кодов, достоинства и недостатки.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.4.

	Проведение распознавания разновидностей метода классификации и составление классификации товаров иерархическим или фасетным методом. Осуществление расшифровки и проверка штрихового кода (идентифицировать и интерпретировать отраслевую маркировку и требования по обеспечению безопасности (ТО WSSS D2 «Экспедирование грузов»)).		ПК 3.7.
<b>Тема 1.4 Ассортимент товаров</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Основные понятия, виды, номенклатура товаров. Классификационные группировки товаров. Классификация ассортимента по местонахождению, широте охвата, характеру потребностей. Свойства и показатели ассортимента: определение, назначение, расчёт. Товарный артикул как единица измерения показателей ассортимента: понятие, назначение, отличительные признаки. Управление ассортиментом товаров: понятие, назначение. Факторы, влияющие на формирование ассортимента, регулирование этих факторов. Виды нормативных документов, регламентирующих ассортимент товаров. Ассортиментная политика: понятие, цели и задачи.		
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.1. ПК 3.4. ПК 3.7.
	Проведение расчёта показателей ассортимента. Проведение анализа ассортиментной политики розничных торговых организаций.		
<b>Тема 1.5 Качество товаров</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Качество товаров: основные понятия, свойства, показатели, уровень качества, технический уровень качества. Потребительские свойства товаров: классификация и показатели; номенклатура, краткая характеристика, критерии выбора. Нормативные документы: виды нормативных документов, устанавливающих требования к качеству потребительских товаров. Принципы обеспечения качества товаров и услуг. Концепции обеспечения качества товаров и услуг. Принципы управления качеством товаров и услуг. Зарубежные модели для обеспечения качества товаров и услуг. Отечественные модели для обеспечения качества товаров и услуг (принципы, правила и процедуры по обеспечению контроля качества (ТО WSSS D2 «Экспедирование грузов»)).		
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.1.
	Проведение анализа номенклатуры показателей качества, предусмотренных стандартами товаров (по выбору)		
<b>Тема 1.6 Управление качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг</b>	<b>Содержание</b>	4	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Понятие управление качеством товаров и услуг. Системный подход к управлению качеством товаров и услуг. Элементы систем качества. Создание систем качества. Обеспечение функционирования систем качества. Проверки систем качества. Совершенствование систем качества. Организация работы кружков качества. Концепция		

	<p>всеобщего управления качеством (TQM). Оценка эффективности системы управления качеством.</p> <p>Сущность методов управления качеством. Классификация методов управления качеством. Виды методов управления качеством: экономические, организационно-распорядительные, социально - психологические, статистические, методы логического анализа, методы экспертных оценок, методы принятия решения. Функционально – стоимостной анализ: сущность, цель проведения. Принципы функционально – стоимостного анализа. Этапы функционально – стоимостного анализа.</p> <p>Удовлетворённость потребителя как результат управления качеством. Основные направления и инструменты управления качеством в обращении и использовании товаров и услуг. Факторы поддержания уровня качества и конкурентоспособности товаров и услуг. Особенности оценки конкурентоспособности товаров во взаимосвязи с услугами. Основные пути поддержания уровня качества и конкурентоспособности товаров и услуг. Системы обеспечения конкурентоспособности. Системы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС).</p>		
<p><b>Тема 1.7</b> <b>Оценка качества товаров</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Оценка качества: понятие. Структура и результаты оценочной деятельности. Градации товаров по соответствию и несоответствию, установленным требованиям: стандартные, нестандартные, брак и отход. Градации качества стандартной продукции: сорта, классы и группы сложности, марки, номера, размерные категории, классы качества.</p> <p>Сортамент: природный и товарный. Принципы деления товаров на сорта. Пересортица: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения. Ответственность за умышленную и неумышленную пересортицу товаров.</p> <p>Дефекты товаров: понятие, классификация. Допустимые, недопустимые дефекты. Отличия дефектов от допустимых отклонений. Взаимосвязь дефектов различной значимости с градациями качества. Диагностика дефектов: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения. Права потребителей и ответственность продавца при реализации дефектной продукции.</p>	4	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Определение товарного сорта пищевых продуктов и принципов деления.</p> <p>Определение товарного сорта непродовольственных товаров и принципов деления.</p>		4
<p><b>Тема 1.8</b> <b>Контроль качества, стандартизация и сертификация товаров и услуг</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Содержание контроля качества товаров и услуг. Основные виды контроля качества товаров и услуг. Виды методов контроля качества товаров и услуг. Статистические методы контроля качества товаров и услуг. Гистограммы. Временные ряды. Диаграмма Парето. Диаграмма Исикавы. Контрольный листок. Контрольная карта. Диаграмма рассеяния (разброса).</p>	4	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. ОК 12.</p>

	Основные цели, функции принципы стандартизации. Национальные системы стандартизации. Международные стандарты ИСО 9000: назначение, объекты, структура. Сертификация продукции: сущность, цели и формы. Организация сертификация за рубежом. Схемы сертификации. Сертификация систем качества. Правовое обеспечение качества.		
<b>Тема 1.9 Количественная характеристика</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Основные понятия: единичный экземпляр товаров, комплексная упаковочная единица, товарная партия. Общность и различия. Идентифицирующие признаки товарной партии. Однородность и неоднородность качества в товарной партии, классификация товаров по этим признакам. Размерные характеристики, общие для всех размерных градаций и специфичные для товарных партий. Назначение, краткая характеристика.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
<b>Тема 1.10 Технологический цикл товародвижения</b>	<b>Содержание</b>	4	
	Технологический цикл товародвижения: этапы и стадии (предтоварная, товарная и послереализационная) (потребность в экологических рациональных решениях в отношении движения товаров (ТО WSSS D2 «Экспедирование грузов»)). Контроль качества и количества товарных партий. Виды. Правила проведения выборочного контроля. Пробы: виды, требования к ним. Правила отбора проб. Понятие о приёмочном и браковочном числе.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.4. ПК 3.8.
<b>Тема 1.11 Формирование и сохранение качества и количества товаров</b>	<b>Содержание</b>	6	
	Обеспечение качества и количества товаров: понятие. Факторы, влияющие на качество и количество товаров. Факторы, формирующие качество и количество товаров, краткая характеристика, степень влияния отдельных факторов на качество и количество товаров. Корректирующие мероприятия. Классификация сохраняющих факторов (принципы, правила и процедуры по обеспечению контроля качества (ТО WSSS D2 «Экспедирование грузов»)). Упаковка: понятие, функции. Классификация упаковки. Виды упаковки по назначению (потребительская и транспортная упаковка). Требования к упаковке. Эффективность разных видов упаковки. Новые технологии, материалы и виды упаковки.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
<b>Тема 1.12 Хранение товаров</b>	<b>Содержание</b>	4	
	Хранение: основные понятия, назначение. Составные элементы условий хранения. Режим хранения: климатический и санитарно-гигиенический: понятие. Показатели климатического режима и их влияние на сохраняемость товаров. Значимость отдельных показателей для обеспечения количества и качества. Классификация потребительских товаров по требованиям к оптимальному температурно-влажностному режиму.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 12.

	<p>Санитарно-гигиенический режим складов. Показатели режима, их значимость для обеспечения количества и качества. Профилактические и текущие мероприятия по созданию и поддержанию санитарно-гигиенического режима. Уход за товарами при хранении.</p> <p>Размещение товаров. Принципы и; правила размещения, их взаимосвязь. Классификация методов хранения. Экономическая эффективность разных методов, критерии эффективности. Сроки сохраняемости товаров: годности, хранения, реализации и эксплуатации.</p> <p>Классификация товаров по срокам годности и эксплуатации. Контроль за соблюдением условий и сроков хранения, нормативная база (влияния движения товаров на окружающую среду (ТО WSSS D2 «Экспедирование грузов»)).</p>		
<b>Тема 1.13 Товарные потери</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Товарные потери: основные понятия. Виды и разновидности потерь, причины их возникновения и порядок списания. Нормативные документы, регламентирующие порядок списания потерь. Меры по предупреждению и снижению потерь.		
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.2. ПК 3.7. – 3.8.
	Проведение расчёта количественных потерь (решение ситуационных задач).		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</b>		<b>29</b>	
7.	Изучение основной, дополнительной литературы, конспектов лекций, СМИ по темам.	11	
8.	Ознакомление с правилами, инструкциями, законами (ФЗ «О техническом регулировании»), нормативно – правовой документацией.	2	
9.	Составление схем: «Классификация продовольственных и непродовольственных товаров», «Классификация методов товароведения», «Классификация ассортимента», «Классификация потребительских свойств и показателей качества товаров», «Номенклатура потребительских свойств товаров», «Структура и результаты оценочной деятельности», «Градации качества товаров», «Технологический цикл системы товародвижения», «Классификация упаковки», «Классификация товаров по срокам годности», «Классификация товарных потерь».	8	
10.	Написание рефератов по темам: «Состояние и перспективы развития потребительского рынка России», «Направление развития и совершенствования ассортимента», «Роль ассоциации енисейский стандарт в повышении уровня качества товаров местных производителей и их конкурентоспособности», «Вредные товары в торговле», «Анализ качества товаров местных производителей».	4	
11.	Решение задач.	4	
<b>Раздел ПМ 2. Основы товароведения продовольственных и непродовольственных товаров</b>	Максимальная учебная нагрузка по МДК 03.02	<b>213</b>	

<b>МДК 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров</b>	Обязательная учебная нагрузка по МДК 03.02	<b>142</b>	
<b>Тема 2.1 Общая классификация продовольственных товаров</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 7.
	Продовольственные товары: понятие, назначение. Отличие продовольственных товаров от непродовольственных. Потребности, удовлетворяемые продовольственными товарами. Общая классификация продовольственных товаров на группы и подгруппы.		
<b>Тема 2.2 Состояние и перспективы развития рынка продовольственных товаров</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 7.
	Состояние рынка продовольственных товаров: источники насыщения (отечественное производство и импорт). Состояние отечественного сельскохозяйственного и промышленного производства. Отрасли пищевой промышленности. Состояние спроса и предложения. Нормы потребления важнейших продуктов питания. Продовольственная безопасность страны и пути её обеспечения.		
<b>Тема 2.3 Химический состав продовольственных товаров</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 7.
	Химический состав и свойства веществ, связь с формированием и оценкой качества, обеспечение количества и качества пищевых продуктов. Общая классификация веществ пищевых продуктов по химической природе (органические и неорганические), по усвояемости (усвояемые, трудноусвояемые, неусвояемые), по происхождению (натуральные, искусственные, синтетические). Характеристика важнейших веществ химического состава: воды, углеводов, белков, жиров, кислот, витаминов, минеральных, красящих веществ.		
<b>Тема 2.4 Зерномучные товары</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Рынок зерна и продуктов его переработки: состояние и перспективы развития. Классификация зерномучных товаров, характерные признаки. Потребности, удовлетворяемые зерномучными товарами. Пищевая ценность: свойства, показатели, их особенности. Товароведная характеристика круп, по пищевой ценности, ассортименту, назначению, сырью, процессам производства, упаковке и маркировке. Оценка качества крупы, дефекты, условия и сроки хранения. Мука и продукты её переработки: макаронные изделия, хлебобулочные изделия. Пищевая ценность, ассортимент, назначение, сырьё, процессы производства, упаковка и маркировка. Оценка качества зерномучных товаров, товарные сорта. Дефекты технологические и предреализационные: причины их возникновения, пути устранения. Хранение разных подгрупп зерномучных товаров. Условия и сроки хранения.		
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 3.1. – 3.8.

	Проведение оценки качества хлеба по органолептическим показателям на соответствие требованиям стандарта. Определение товарного сорта крупы. Проведение оценки качества макаронных изделий.		
<b>Тема 2.5</b> <b>Флодоовощные товары</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Рынок плодoвoвощных товаров: состояние и перспективы развития. Классификация плодoвoвощных товаров: свежих плодов, овощей, грибов и продуктов их переработки. Потребности, удовлетворяемые плодoвoвощными товарами. Состав и пищевая ценность свежих плодов и овощей. Товароведная характеристика свежих плодов и овощей. Оценка товарного качества свежих плодов и овощей. Дефекты: микробиологические, физиологические, биологические, причины возникновения и пути устранения. Упаковка и маркировка. Хранение свежих плодов и овощей: длительное и кратковременное. Условия и сроки хранения. Товарные потери, процессы, их вызывающие, пути сокращения. Продукты переработки плодов и овощей, их товароведная характеристика. Оценка качества продуктов переработки плодов и овощей: номенклатура показателей качества, дефекты. Хранение переработанных плодов и овощей: условия, сроки; потери и причины их возникновения.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	4	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	Определение товарного качества свежих плодов и овощей на натуральных образцах. Осуществление приёмки овощей по качеству (деловая игра). Проведение отбора проб и определение товарного качества овощей.		
<b>Тема 2.6</b> <b>Вкусовые товары</b>	<b>Содержание</b>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	Рынок алкогольных, безалкогольных, слабоалкогольных напитков, чая, кофе: состояние и перспективы развития. Проблемы российского рынка (государственное регулирование производства и оборота алкогольной продукции, повышение качества). Классификация вкусовых товаров по основным физиологически активным веществам. Потребности, удовлетворяемые вкусовыми товарами. Состав и пищевая ценность разных подгрупп вкусовых товаров. Отрицательное влияние физиологически активных веществ товаров отдельных подгрупп на организм человека. Товароведная характеристика чая, кофе, чайных и кофейных напитков. Оценка качества, дефекты, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика алкогольных напитков: водок, ликёро - наливочных изделий, вин, коньяка. Оценка качества, дефекты, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика слабоалкогольных напитков: пива, кваса. Безалкогольных напитков. Оценка качества, дефекты, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.		
	<b>Практические занятия</b>	8	ПК 3.1.



<b>Тема 2.7 Кондитерские товары</b>	<p>Определение товарного сорта чая по органолептическим показателям. Определение показателей качества безалкогольных напитков. Проведение органолептической оценки показателей качества приправ и пряностей.</p>	2	<p>ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.</p>
	<p><b>Содержание</b>          Рынок кондитерских товаров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров на рынок. Проблемы рынка. Классификация сахара, меда, кондитерских изделий. Состав и пищевая ценность. Товароведная характеристика сахара, меда. Оценка качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения. Товароведная характеристика сахаристых кондитерских изделий (фруктово-ягодных, карамельных, конфетных, шоколадных, какао, халвы, драже, ириса) по ассортименту, составу, пищевой ценности, особенностям сырья и процессам производства. Оценка качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.</p> <p>Мучные кондитерские изделия: печенье, пряники, вафли, торты, пирожные, кексы, рулеты, восточные сладости. Ассортимент, состав, пищевая ценность, особенности сырья и процесса производства. Жевательная резинка: понятие, назначение, классификация, факторы, формирующие качество. Оценка качества, упаковка, маркировка, условия и сроки хранения.</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b>          Проведение оценки качества карамели, конфет, шоколада по органолептическим показателям и содержанию начинки (на натуральных образцах). Проведение анализа фактического ассортимента кондитерских изделий по полноте, устойчивости и новизне в ПРТ (по выбору преподавателя).</p>	6	<p>ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.</p>
<b>Тема 2.8 Пищевые жиры</b>	<p><b>Содержание</b>          Рынок пищевых жиров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров на рынок. Проблемы рынка. Классификация и ассортимент растительных масел, состав и пищевая ценность, особенности сырья, процессов производства и назначения, оценка качества, дефекты, упаковка, маркировка, хранение.</p> <p>Классификация и ассортимент животных жиров, маргарина, маргариновой продукции, спрэдов. Признаки общей и частных классификаций. Состав и пищевая ценность отдельных групп, особенности сырья, процессов производства и назначения. Оценка качества пищевых жиров. Упаковка, маркировка, хранение пищевых жиров.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b>          Определение товарного сорта маргарина по органолептическим показателям.</p>	2	<p>ПК 3.1. – 3.8.</p>
	<p><b>Содержание</b>          Рынок молочных товаров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров на рынок. Проблемы рынка.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
<b>Тема 2.9 Молочные товары</b>	<p><b>Содержание</b>          Рынок молочных товаров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров на рынок. Проблемы рынка.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>

	<p>Молоко, сливки, сметана, творог и творожные изделия: классификация, характеристика ассортимента. Состав и пищевая ценность, назначение, особенности сырья, процессы производства. Оценка качества молочных товаров. Упаковка, маркировка и хранение молочных товаров.</p> <p>Товароведная характеристика кисломолочных напитков по ассортименту, составу, пищевой ценности, назначению, особенностям сырья, процессам производства. Оценка качества. Упаковка, маркировка и хранение молочных товаров. Условия и сроки хранения. Критерии окончания сроков хранения. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения.</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>Осуществление оценки качества молока и кисломолочных продуктов по органолептическим показателям (по выбору преподавателя).</p>	2	<p>ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.</p>
<p><b>Тема 2.10</b> <b>Яичные товары</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Рынок яйца и продуктов его переработки: состояние и перспективы. Классификация яйца и продуктов его переработки. Признаки классификации. Состав, пищевая ценность и строение яйца, влияние на виды и категории. Оценка качества. Допустимые и недопустимые дефекты: причины возникновения и пути устранения. Упаковка, маркировка и хранение яичных товаров. Условия и сроки хранения. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения и сокращения.</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>Определение вида и категории, дефекта яйца (по массе, высоте воздушной камеры, состоянию желтка и белка, а также по маркировке).</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p> <p>ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.</p>
<p><b>Тема 2.11</b> <b>Мясные товары</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Рынок мясных товаров: состояние и перспективы развития. Источники поступления товаров. Проблемы российского рынка. Биологическая безопасность отечественных и импортных мясных товаров. Государственная поддержка отечественного животноводства, в том числе путем введения квот на импорт мяса птицы, говядины, свинины. Классификация мяса и продуктов его переработки. Признаки общей и частных классификаций. Тканевый и химический состав, пищевая ценность разных подгрупп мясных товаров, их отличительные признаки.</p> <p>Товароведная характеристика мяса, (в том числе птицы) субпродуктов. Оценка качества. Определяющие и специфичные показатели их значение для качества и сохраняемости товаров. Принципы сортовой разделки мясных туш и деление мяса, продуктов его переработки на товарные сорта.</p> <p>Товароведная характеристика колбасных изделий, мясокопчёностей, полуфабрикатов, консервов по ассортименту, составу, сырью, процессам производства. Оценка качества. Фальсификация колбасных изделий и консервов. Дефекты: виды, причины возникновения.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>

	Упаковка, маркировка и хранение мясных товаров. Товарные потери: виды, причины возникновения, пути предупреждения в сокращения.		
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	Осуществление оценки качества колбас вареных по органолептическим показателям.		
<b>Тема 2.12 Рыбные товары</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Рынок рыбы и продуктов ее переработки. Состояние и перспективы развития. Районы лова и разведения рыбы. Проблемы рыбоводства и рыболовства: экологические и экономические. Воспроизводство биоресурсов моря, государственное регулирование вылова рыбы и морепродуктов отдельных видов. Классификация рыбы и продуктов ее переработки. Тканевый и химический состав, пищевая ценность рыбы. Разделка и термическая обработка рыбы. Важнейшие семейства промысловых рыб, их краткая характеристика. Товароведная характеристика отдельных подгрупп рыбных товаров (живая, мороженая, соленая, вяленая рыба, балычные изделия). Икра, консервы и пресервы, морепродукты: товароведная характеристика, классификация, пищевая ценность. Оценка качества. Товарные сорта, принципы деления. Дефекты: виды, причины возникновения. Упаковка, маркировка и хранение рыбных товаров. Товарные потери: виды, причины возникновения пути предупреждения и сокращения.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	4	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	Осуществление оценки качества рыбных товаров по органолептическим показателям. Осуществление расшифровки маркировки рыбных консервов и проверка соответствия маркировке на этикетке.		
<b>Тема 2.13 Продукты детского питания и пищевые концентраты</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Рынок продуктов детского питания, пищевых концентратов и снеков: состояние и перспективы развития. Продукты детского питания (ПДП): понятие, назначение, классификация. Товароведная характеристика ПДП на зерновой, плодоовощной, молочной, мясной, рыбной основам по назначению, особенностям состава, производства. Оценка качества: показатели, безопасность, дефекты. Упаковка, маркировка и хранение. Условия и сроки хранения. Пищевые концентраты и снеки: классификация по сырью, назначению и срокам хранения. Отличительные признаки концентратов от других групп продовольственных товаров. Пищевая ценность отдельных групп. Товароведная характеристика важнейших подгрупп концентратов. Оценка качества. Определяющие и специфичные показатели. Дефекты технологические и предреализационные: причины возникновения, пути устранения. Упаковка, маркировка и хранение пищевых концентратов. Условия и сроки. Критерии		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.

	окончания сроков хранения. Товарные потери: виды, причины возникновения, меры по сокращению.		
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	Осуществление оценки качества пищевых концентратов. Анализ ассортимента пищевых концентратов.		
<b>Тема 2.14</b> <b>Общая классификация непродовольственных товаров</b>	<b>Содержание</b>		
	Непродовольственные товары: понятие, назначение. Общая классификация непродовольственных товаров на подклассы, группы, подгруппы, виды, разновидности, наименования. Классификационные признаки, положенные в основу деления. Факторы, формирующие ассортимент и качество непродовольственных товаров: проектирование и разработка, сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, конструкция, технология производства. Факторы, сохраняющие качество. Условия и сроки хранения и/или эксплуатации товаров. Особенности потребительских свойств (назначения, эргономические, эстетические, надежность, безопасность) и показателей качества непродовольственных товаров. Оценка качества: градации качества, методы. Особенности сортировки, маркировки, упаковки, транспортирования непродовольственных товаров.	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7.
<b>Тема 2.15</b> <b>Товары из пластмасс, товары бытовой химии</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Пластмассы: понятие, назначение, общие свойства, состав и классификация. Методы переработки пластмасс в изделия. Состояние и перспективы развития рынка товаров из пластмасс. Пластмассы, их виды, свойства и применение. Полимеризационные и поликонденсационные смолы и пластмассы на их основе: виды, свойства, применение, отличительные признаки. Пластмассы на основе эфиров целлюлозы: виды, свойства, применение, отличительные признаки. Классификация и ассортимент товаров из пластмасс. Оценка качества товаров из пластмасс. Дефекты: виды, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, особенности хранения товаров из пластмасс. Товары бытовой химии: понятие, назначение, классификация. Состояние, перспективы развития рынка товаров бытовой химии. Клеи: понятие, назначение, состав, свойства, классификация. Характеристика ассортимента. Лакокрасочные товары: понятие, назначение, классификация. Характеристика ассортимента пигментов, растворителей /разбавителей/, олиф, лаков, красок, шпатлевок. Моющие средства: синтетические моющие средства, хозяйственное мыло, вспомогательные средства (отбеливатели, умягчители воды, подсинивающие, антистатические, дезинфицирующие и др.): понятие, состав, классификация и характеристика ассортимента.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.

	<p>Общая характеристика ассортимента пятновыводящих, чистящих и полирующих средств, удобрений и средств для профилактики болезней растений, ядохимикатов и др. Оценка качества, показателя качества товаров бытовой химии. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение товаров бытовой химии</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Осуществление оценки качества товаров из пластмасс по стандарту. Определение градации качества. Проведение анализа фактического ассортимента товаров из пластмасс в розничной торговой сети (по выбору преподавателя). Осуществление оценки качества товаров бытовой химии. Проведение анализа фактического ассортимента товаров бытовой химии в РТС (по выбору преподавателя).</p>	4	<p>ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8..</p>
<p><b>Тема 2.16</b> <b>Силикатные и металлохозяйственные товары</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Силикаты, стекло, керамика: понятие, назначение. Краткая историческая справка. Состояние и перспективы развития рынка силикатных товаров. Факторы, формирующие ассортимент и качество: конструкция, сырье, производство. Стекланные товары. Состав, строение и свойства стекла. Сравнительная характеристика разных видов стекол. Методы выработки и способы декорирования стеклоизделий. Классификация и ассортимент стеклянных изделий. Оценка качества. Дефекты. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение. Керамические товары. Свойства керамики. Основные виды керамики: фарфор, фаянс, майолика и гончарные изделия, их сравнительная характеристика. Украшения керамических изделий. Классификация и ассортимент керамической посуды и художественных изделий. Оценка качества керамических товаров. Дефекты керамических изделий: классификация, виды, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение керамических товаров. Металлохозяйственные товары: понятие, классификация. Состояние и перспективы развития рынка металлохозяйственных товаров. Факторы, формирующие ассортимент и качество: сырье (черные и цветные металлы и сплавы), конструкция, производство. Влияние конструкции, способов изготовления, термической и химико-термической обработки, вида покрытий и отделки на качество металлоизделий. Коррозия изделий из металлов и сплавов. Способы защиты от коррозии. Характеристика ассортимента металлических изделий: металлическая посуда: классификация и видовой ассортимент, условное обозначение посуды; металлоинструменты: классификация и видовой ассортимент; ножевые изделия, столовые приборы и принадлежности для сервировки стола: классификация и ассортимент; приборы и приспособления для кухни, товары ремонтно-строительного назначения, садово-огородный инвентарь и оборудование: общая характеристика ассортимента. Оценка качества металлохозяйственных товаров. Дефекты, причины возникновения, влияние на качество.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>

	Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение металлохозяйственных товаров.		
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	Осуществление оценки качества стеклянных и керамических товаров. Определение градации качества. Проведение анализа фактического ассортимента стеклянных и керамических товаров в розничной торговой сети (по выбору преподавателя). Проведение фактического ассортимента металлохозяйственных товаров.		
<b>Тема 2.17</b> <b>Мебельные товары.</b> <b>Строительные материалы</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Мебельные товары: понятие, назначение. Состояние и перспективы развития рынка мебельных товаров. Факторы, формирующие ассортимент и качество мебели: исходные материалы и полуфабрикаты, конструкция, технология производства (в т.ч. и отделки). Классификация и видовой ассортимент мебели: столярной, гнутой, гнutoкленой и плетеной мебели; мебели на металлическом каркасе и пластмассовой. Оценка качества мебели. Дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение мебели. Уход за ней при хранении. Строительные товары: понятие, назначение. Состояние и перспективы развития рынка строительных товаров. Факторы, формирующие ассортимент и качество строительных товаров; сырье, конструкция, производство. Классификация строительных товаров. Назначение, классификация и характеристика ассортимента минеральных вяжущих материалов, изделий для стен и перегородок, кровельных и теплоизоляционных, облицовочных и отделочных материалов, санитарно-технического оборудования и др. Оценка качества строительных товаров. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение строительных материалов.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	4	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
Проведение анализ фактического ассортимента строительных товаров. Проведение анализа фактического ассортимента мебели.			
<b>Тема 2.18</b>	<b>Содержание</b>	2	

<p><b>Электробытовые товары</b></p>	<p>Электробытовые товары: понятие.</p> <p>Рынок электробытовых товаров: состояние и перспективы развития. Классификация электробытовых товаров по признакам: назначение, место установки, условия эксплуатации, тип защиты от поражения электрическим током, степень защиты от влаги, климатическое исполнение и др.</p> <p>Факторы, формирующие ассортимент и качество электробытовых товаров, применяемые материалы, производство, конструкция.</p> <p>Общие требования к качеству электробытовых товаров. Проводниковые изделия (провода, шнуры, кабели): понятие, классификация, ассортимент, показатели качества, маркировка.</p> <p>Электрические установочные изделия (ЭУИ): понятие, назначение, классификация, виды, особенности конструкции. Современные виды ЭУИ. Световые приборы: и источники света, осветительная арматура, бытовые светильники. Лампы осветительные накаливания и люминесцентные: применяемые материалы, особенности конструкции, принцип действия, показатели качества, маркировка, ассортимент. Новые виды ламп, в том числе энергосберегающие.</p> <p>Особенности конструкции и постели качества осветительной арматуры. Классификация и характеристика ассортимента бытовых светильников.</p> <p>Характеристика ассортимента электробытовых товаров: электронагревательные приборы (ЭНП): способы нагрева, виды нагревателей, классификация и характеристика ассортимента ЭНП, особенности конструкции, показатели качества; бельеобрабатывающие приборы и машины. Стиральные машины: назначение, классификация, особенности конструкции, технико-экономические параметры, характеристика ассортимента; бытовые сушильные машины и устройства, приборы и машины для глажения (электрические утюги, гладильные машины, прессы) и др. виды: особенности конструкции классификация и характеристика ассортимента, параметры; приборы холодильные электрические бытовые: холодильники, морозильники, холодильники-морозильники.</p> <p>Особенности конструкции компрессионных, абсорбционных и термоэлектрических холодильных приборов, применяемые хладагенты, технико-экономические параметры, классификация и характеристика ассортимента. Обозначение холодильных приборов; бытовые уборочные машины: пылесосы, полотеры и др. машины (поломоечные, оконноемочные и др.). Особенности конструкции, принцип действия, классификация, технико-экономические параметры, характеристика ассортимента; бытовые электроприборы для поддержания микроклимата в помещении (ионизаторы, увлажнители, воздухоочистители, кондиционеры, вентиляторы, отопительные приборы, и др.): общие требования, особенности конструкции, параметры, классификация и характеристика ассортимента; машины для механизации кухонных работ (посудомоечные машины, миксеры, кухонные комбайны и др.): назначение, виды, параметры, классификация и характеристика ассортимента; машины и инструменты для механизации хозяйственных</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
-------------------------------------	--	--	---

	<p>работ (электрические косы и газонокосилки, электрические культиваторы, электрические сверлильные машины и др.); электронагревательные инструменты: назначение, виды, особенности конструкции, параметры, характеристика ассортимента;</p> <p>-электрические машины для изготовления одежды: классификация и ассортимент. Оценка качества электробытовых товаров.</p> <p>Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение электробытовых товаров. Эксплуатационные документы. Меры безопасности при эксплуатации и хранении электробытовых приборов. Гарантийные сроки эксплуатации и сроки службы электробытовых товаров (идентифицировать отраслевую маркировку и требования по обеспечению безопасности для уязвимых и опасных товаров.(ТО WSSS D2 («Экспедирование грузов»)).</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение анализа особенностей информации, содержащейся в маркировке и эксплуатационных документах на электробытовые товары; расшифровки маркировки; анализа фактического ассортимента электробытовых товаров.</p>	2	<p>ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.</p>
<p><b>Тема 2.19</b> <b>Школьно – письменные, канцелярские принадлежности и музыкальные товары</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Рынок школьно-письменных и канцелярских товаров: состояние и перспективы развития. Школьно-письменные и канцелярские товары: общие особенности этой группы товаров, классификация. Факторы, формирующие ассортимент и качество: сырье, производство, конструкция. Бумага и картон: понятие, классификация, свойства. Изделия из бумаги и картона: классификация, виды, характеристика ассортимента. Товары для письма, черчения, рисования. Канцелярские товары. Виды, характеристика ассортимента. Оценка качества школьно-письменных и канцелярских товаров. Показатели качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение школьно-письменных и канцелярских товаров. Музыкальные товары: понятие, назначение. Состояние перспективы развития рынка музыкальных товаров. Основные сведения об акустике. Факторы, формирующие ассортимент и качество музыкальных товаров. Классификация и характеристика ассортимента (струнных, язычковых, духовых, ударных и электромузыкальных инструментов). Оценка качества музыкальных инструментов в условиях торговли. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение музыкальных инструментов</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение анализа фактического состояния ассортимента школьно – письменных и канцелярских товаров.</p> <p>Проведение анализа фактического ассортимента музыкальных инструментов в розничной торговой сети (по выбору преподавателя).</p>	4	<p>ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.4.</p>
<p><b>Тема 2.20</b></p>	<p><b>Содержание</b></p>	2	



<p><b>Бытовые электронные товары. Фототовары</b></p>	<p>Фототовары: общие сведения, классификация, значение в современных условиях. Состояние и перспективы развития рынка. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Светочувствительные материалы: понятие, назначение, строение, свойства, показатели качества, классификация. Фотохимические материалы: назначение, классификация, обзор ассортимента.</p> <p>Фотоаппараты: понятие, назначение. Основные узлы фотоаппаратов (корпус, объектив, затвор, видоискатель, устройства фокусировки): назначение, конструктивные особенности, технические показатели.</p> <p>Классификация и ассортимент фотоаппаратов. Цифровые фотоаппараты</p> <p>Принадлежности и лабораторный фотоинвентарь: назначение, обзор ассортимента.</p> <p>Оценка качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение фототоваров. Эксплуатационные документы. Гарантийные сроки, сроки годности (службы). Бытовые электронные товары: общие сведения, роль в жизни общества и бизнесе, состояние рынка и перспективы развития, классификация. Факторы, формирующие ассортимент и качество.</p> <p>Электроакустическая аппаратура (микрофоны, громкоговорители, акустические системы, абонентские громкоговорители, усилители звуковой частоты): назначение, параметры, общая характеристика ассортимента.</p> <p>Бытовая аудиотехника: классификация, назначение, виды, параметры и обзор ассортимента.</p> <p>Цифровая аудиотехника. Бытовая видеотехника: классификация, назначение, виды, параметры и обзор ассортимента. Цифровая аудиотехника.</p> <p>Носители информации: аудио - и видеоманитные ленты, компакт-кассеты, компакт-диски: типы, виды, показатели качества.</p> <p>Оценка качества электронной аппаратуры в условиях торговли. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения бытовых электронных товаров. Гарантийные сроки эксплуатации и сроки службы бытовых электронных товаров. Уметь идентифицировать отраслевую маркировку и требования по обеспечению безопасности для уязвимых и опасных товаров (идентифицировать отраслевую маркировку и требования по обеспечению безопасности для уязвимых и опасных товаров.(ТО WSSS D2 («Экспедирование грузов»)).</p>		<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>
	<p><b>Практические занятия</b></p>	4	<p>ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.4..</p>
<p><b>Тема 2.21 Спортивные, охотничьи и рыболовные товары. Игрушки</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Игрушки: общие сведения, значение игрушек в воспитании детей, состояние современного рынка, перспективы развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Классификация игрушек по педагогическому назначению, возрасту детей, применяемым материалам. Характеристика ассортимента игрушек. Показатели безопасности.</p>	2	<p>ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.</p>

<b>Тема 2.22</b> <b>Ювелирные товары и часы.</b> <b>Галантерейные товары</b>	<p>Оценка качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и условия хранения игрушек. Спортивные товары: общие сведения, состояние и перспективы развития рынка. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Классификация и обзор ассортимента спортивных, охотничьих и рыболовных товаров. Оценка качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение спортивных, охотничьих и рыболовных товаров (правила и процедуры по обеспечению контроля качества (ТО WSSS D2 «Экспедирование грузов»)).</p>		
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение анализа фактического ассортимента игрушек. Проведение анализа фактического ассортимента спортивных (рыболовных) товаров.</p>	4	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.4
	<p><b>Содержание</b></p> <p>Ювелирные товары: понятие, назначение, состояние и перспективы развития рынка. Факторы, формирующие ассортимент и качество: применяемые материалы, конструкция, производство. Материалы для изготовления ювелирных товаров: классификация, виды, свойства. Производство ювелирных товаров. Огранка камней; способы закрепления их в изделиях. Классификация и ассортимент ювелирных товаров. Маркировка (клеймение) драгоценных металлов и изделий из них. Оценка качества. Часы: общие сведения, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество. Конструкция бытовых часов. Классификация ассортимента бытовых часов. Единая система наименований и индексации бытовых часов. Оценка качества часов. Галантерейные товары: понятие, общие сведения, назначение, классификация, состояние современного рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество галантерейных товаров: сырье и применяемые материалы, технология производства. Классификация и ассортимент текстильной, кожаной, металлической галантереи и галантерейных изделий из пластмасс. Щеточные изделия и зеркала: классификация и ассортимент. Оценка качества: показатели, дефекты. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение галантерейных товаров.</p>	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p>Проведение анализа фактического ассортимента ювелирных товаров. Проведение фактического ассортимента галантерейных товаров.</p>	4	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.

<b>Тема 2.23</b> <b>Текстильные товары</b>	<b>Содержание</b> Текстильные товары: понятие, назначение. Состояние и перспективы развития рынка текстильных товаров. Текстильные волокна, пряжа и нити: понятие, классификация, химический состав, основные свойства, показатели качества. Сравнительная характеристика натуральных, искусственных и синтетических волокон. Влияние вида волокна, пряжи и нитей на качество тканей. Факторы, формирующие ассортимент и качество тканей: вид и структура пряжи и нитей, переплетение (конструкция), технологические процессы производства (в т.ч. отделки). Ткацкие переплетения и отделка тканей: понятие, классификация, виды, влияние на свойства тканей. Новые виды отделки. Классификация и ассортимент хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей. Оценка качества тканей: показатели, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование и условия хранения тканей.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Проведение анализа фактического ассортимента хлопчатобумажных, и льняных тканей. Проведение анализа фактического ассортимента шерстяных и шелковых тканей.	4	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
<b>Тема 2.24</b> <b>Нетканые материалы и искусственные меха. Ковры и ковровые изделия</b>	<b>Содержание</b> Нетканые материалы и искусственные меха: понятие, применение, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество: сырье, технология производства. Классификация и ассортимент. Оценка качества: показатели качества, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование и условия хранения нетканых материалов и искусственных мехов. Ковры и ковровые изделия: понятие, назначение, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество: сырье, производство. Классификация и ассортимент. Оценка качества, показатели качества. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения ковров и ковровых изделий.	2	ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 12.

<b>Тема. 2.25 Швейные и трикотажные товары</b>	<b>Содержание</b> Швейные товары: понятие, назначение, состояние рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество швейных товаров: исходные материалы и полуфабрикаты, процессы моделирования и конструирования, технологические процессы производства. Классификация швейных товаров. Оценка качества швейных товаров: показатели качества, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения Трикотажные товары: понятие, свойства трикотажа, виды трикотажных полотен, трикотажные переплетения, виды трикотажных изделий по способу изготовления. Классификация трикотажных товаров. Оценка качества трикотажных товаров: показатели качества, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, условия хранения.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Осуществление оценки качества швейных и трикотажных товаров на соответствие требованиям стандартов. Определение сорта. Проведение анализа фактического ассортимента швейных и трикотажных товаров в розничной торговой сети (по выбору преподавателя).	4	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	<b>Содержание</b> Обувные товары: общие сведения, классификация, состояние рынка обуви и перспективы его развития. Обувные материалы. Обувные кожи: классификация, виды, показатели качества, обзор ассортимента. Искусственные и синтетические обувные материалы: классификация, свойства. Характеристика искусственных и синтетических обувных материалов для низа, верха обуви, внутренних и промежуточных деталей. Текстильные материалы для обуви. Влияние применяемых материалов на качество обуви. Кожаная обувь. Факторы, формирующие ассортимент и качество: исходные материалы, моделирование и конструирование, технологические процессы производства. Детали обуви и методы крепления низа: классификация, виды, влияние на потребительские свойства обуви. Отделка обуви. Кожаная обувь: классификация и ассортимент. Размерно-полнотный ассортимент кожаной обуви. Резиновая и полимерная обувь: общие сведения. Классификация ассортимента. Валяная обувь: общие сведения. Классификация и ассортимент. Оценка качества обуви: показатели, дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, хранение, уход к эксплуатации обуви. Гарантийные сроки.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.1.	

	Осуществление оценки качества обувных товаров. Определение градации качества. Проведение анализа фактического ассортимента кожаной (резиновой и полимерной, валяной) обуви в розничной торговой сети (по выбору преподавателя).		ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
<b>Тема 2.27</b> <b>Пушно – меховые и овчинно – шубные товары</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Пушно-меховые и овчинно-шубные товары: понятие, назначение, классификация. Факторы, формирующие ассортимент и качество меховых готовых изделий. Пушно-меховое сырье: виды, свойства кожевенной ткани и волосяного покрова. Полуфабрикаты, меховые готовые изделия: понятие, классификация, характеристика. Оценка качества. Дефекты, причины возникновения, влияние на качество. Маркировка, упаковка, транспортирование, хранение, уход и эксплуатация.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	Осуществление оценки качества меховых изделий. Проведение анализа фактического ассортимента меховых товаров в розничной торговой сети (по выбору преподавателя). Оценка качества меховых товаров.		
<b>Тема 2.28</b> <b>Парфюмерно – косметические товары</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Парфюмерно-косметические товары: понятие, общие сведения, назначение, классификация, состояние современного рынка и перспективы его развития. Факторы, формирующие ассортимент и качество парфюмерно-косметических товаров: сырье, технология производства. Классификация и ассортимент парфюмерно-косметических товаров. Оценка качества и показатели качества (в т.ч. безопасности). Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение парфюмерно-косметических товаров. Оценка качества парфюмерно-косметических товаров (идентифицировать и интерпретировать отраслевую маркировку и требования по обеспечению безопасности(ТО WSSS D2 « Экспедирование грузов»)).		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	2	ПК 3.1. ПК 3.3. – 3.5. ПК 3.7. – 3.8.
	Проведение анализа фактического ассортимента парфюмерно-косметических товаров в розничной торговой сети (по выбору преподавателя). Осуществление оценки качества парфюмерно-косметических товаров. Проведение анализа фактического ассортимента галантерейных товаров.		
<b>Тема 2.29</b> <b>Изделия народных художественных промыслов и сувениры</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Художественные изделия: понятие, состояние рынка. Факторы, формирующие ассортимент и качество: сырье, конструкция, производство. Художественные промыслы: виды, краткая характеристика, районы производства. Классификация и обзор ассортимента художественных товаров. Оценка качества. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение художественных товаров.		ОК 1. – 2. ОК 4. ОК 7. ОК 12.



### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1 Требования к материально – техническому обеспечению

Реализация рабочей программы модуля осуществляется в учебных кабинетах: междисциплинарных курсов; лаборатории: товароведения.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; компьютерный стол; доска.

Технические средства обучения: компьютер; принтер; интерактивная доска; проектор; наглядные пособия; комплекты презентаций; внешние накопители информации; программное обеспечение общего и профессионального назначения; видеофильмы; весы – измерительное оборудование; холодильное оборудование;

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: торговая мебель; торговый инвентарь; образцы, муляжи, макеты товаров разных групп.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику, реализуемую после изучения МДК предусмотренных профессиональным модулем.

#### 3.2 Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы**

##### Основные источники:

9. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник. – Москва, Издательско – торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2019. – 412 с.

10. Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров: в 2 ч. Ч.1: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Л.В. Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А. Колесникова. – 2 – е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. – 288 с.

11. Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров: в 2 ч. Ч.2: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Л.В. Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А. Колесникова. – 2 – е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. – 304 с.

##### Дополнительные источники:

26. Гражданский кодекс Российской Федерации

27. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300 – 1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ – 212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

28. «О качестве и безопасности пищевых продуктов» № 29 – ФЗ от 02.01.2000.

29. «Постановление Правительства Российской Федерации от 21.12.2000 № 987 «О государственном надзоре и контроле в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов».

30. СанПиН 2.3.2.1078-01 «Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов» (с дополнениями № 1 и № 2).

31. СанПиН 2.3.2.1324-03 «Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов».

32. СанПиН 4.2727-99 «Условия и сроки хранения особо скоропортящихся продуктов».

33. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г. № П – 6.

34. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73 г. № 81 и от 14.11.74 г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66 г. № П – 7.

35. ГОСТ Р 51303 – 99. Торговля: термины и определения.

36. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 272 с.
37. Матюхина З.П. Товароведение пищевых продуктов. М.: ИЦ «Академия» 2012. - 206 с.
38. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров: учебник / Н.С. Моисеенко. – Изд. 7 – е, доп. и перераб. – Ростов н / Д: Феникс, 2013. – 379 с.
39. Муравина И.В. Основы товароведения: учеб. пособие для нач. проф. образования / И.В. Муравина. – 4 – е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
40. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учебник / А.М. Николаева. – М.: Норма, 2013. – 448 с.
41. Основы товароведения: учеб. пособие для нач проф. образования / И.В. Муравина. – 4 – е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 224 с.
42. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник / В.А. Тимофеева. – Изд. 11 – е, доп. и перер. – Ростов н / Д: Феникс, 2012. – 479 [1] с. – (СПО).

### **Периодические издания:**

1. Современная торговля

### **Интернет – ресурсы:**

8. <http://www.video.yandex.ru> – учебные фильмы
9. <http://www.znaytova.ru> (зерно, крупы, мука, хлеб, плоды, овощи, грибы, макароны, рыба, жиры, яйца, молоко, детское питание)
10. <http://www.tea.ru> (чай)
11. <http://www.tea4you.ru> (чай)
12. <http://www.alconews.ru> (плоды и овощи)
13. <http://www.erdin.ru> (вино)
14. <http://pivpitie.com> (пиво)
15. <http://www.afrus.ru> (печенье)
16. <http://gold-fox.ru/01-02-01-08> (кожевенно-меховая продукция)
17. <http://mnogolubel.ru> (мебельная продукция)
18. <http://inteercharmnet.ru> (косметические товары)

### **3.3 Кадровое обеспечение**

Квалификация педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования по специальности «Товароведение и экспертиза товаров», «Коммерция» (торговое дело), соответствующего профилю модуля «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров»;

- имеющих опыт работы в торговых организациях и коммерческих структурах предприятий.

Квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- высшее или среднее профессиональное образование, соответствующее профилю профессии;

- прохождение обязательной стажировки в профильных организациях не реже 1 – го раза в три года.



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

Результаты (основные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Участие в формировании ассортимента товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выполнения практической работы и во время прохождения практики
	Определение показателей ассортимента (полнота, широта, глубина, устойчивость, рациональность)	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выполнения практической работы
	Определение номенклатуры показателей качества товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выполнения практической работы
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	Расчёт товарных потерь в процессе реализации и доставки товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания на практике
	Реализация мероприятий по предупреждению товарных потерь	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание во время прохождения практики
	Оформление документации (актов) на списание потерь	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Оценивание соответствия нанесённой маркировки на товар	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Расшифровка маркировки конкретных товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Определение показателей достаточности информации на маркировке в соответствии с ГОСТ Р (для каждого вида товара)	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Определение классификационных признаков (род, класс, группа) товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Проверка наличия штрихового кода товаров разных типов на	Индивидуальный контроль:

	соответствие контрольного числа кода страны изготовителя	экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Оценивание показателей качества товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Выявление дефектов товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Определение градации качества товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Контроль показателей климатического и санитарно – гигиенического режима хранения и транспортирования товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Обеспечение сохраняемости товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Проверка товаросопроводительных документов	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно – эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Обеспечение соблюдения санитарно – эпидемиологических (гигиенических) требований к товарам и упаковке	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Обеспечение и соблюдение мероприятий санитарно – гигиенического режима в помещении	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Оценка качества процессов	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Проведение измерений показателей количества товаров и объектов в соответствии с инструкцией П – 7	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Осуществление перевода внесистемных единиц измерения в системные	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом деловой игры

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Осуществление подбора документации для подтверждения соответствия	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Оформление документации подтверждающей соответствие качественных и количественных характеристика товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Участие в мероприятиях по осуществлению контроля за соответствием качества товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики

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 (основные 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	Посещение учебных занятий, дополнительных консультаций	Индивидуальный контроль: Мониторинг посещаемости
	Участие в конкурсах, олимпиадах, профориентационных мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание портфолио
	Участие в профессиональных конкурсах и мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности
	Подготовка классных часов, презентации о профессии	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание портфолио
	Участие в социально – проектной деятельности, органах самоуправления	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание докладов, рефератов, бизнес - проектов
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Эффективный выбор методов и способов решения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выбора методов и способов решения профессиональных задач
	Своевременное выполнение заданий, оценка их качества	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание результатов учебной деятельности
	Самоконтроль и самоанализ выполнения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за выполнением профессиональных задач

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Обоснованность выбора методов и способов решения стандартных и нестандартных задач в соответствии с заданными критериями	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выбора методов и способов решения задач в зависимости от ситуации
	Оценивание последствий принятых решений и коррекция результатов собственной деятельности	Наблюдение и экспертная оценка принимаемых решений в стандартных и нестандартных ситуациях
	Ответственность за результат выполненной работы	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание качества принимаемых решений
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Использование различных источников, включая ресурсы сети Интернет	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание качества использованных источников
	Осуществление эффективного поиска информации и рациональное использование времени	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание содержания выполненных работ
	Обработка информации в соответствии с поставленными задачами	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание содержания выполненных работ
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Взаимодействие и сотрудничество с обучающимися, преподавателями, руководством, потребителями в ходе обучения и во время прохождения практики, посещения выставок, ярмарок, экскурсий	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за эффективностью общения во время учебных и практических занятий, при прохождении практики, посещения выставок, ярмарок, экскурсий
	Коммуникативное поведение при работе в команде	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики
	Соблюдение этики поведения при выполнении профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики
	Проявление толерантности	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за выстраиванием взаимоотношений с коллегами, руководством, потребителями

<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Владение механизмом планирования, организации, анализа, рефлексии, самооценки успешности собственной деятельности и коррекции результатов в области образовательной деятельности</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное оценивание портфолио</p>
	<p>Владение техникой физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное оценивание портфолио</p>
	<p>Посещение дополнительных курсов, семинаров, вебинаров</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное оценивание портфолио</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>Соблюдение правил личной гигиены в процессе выполнения профессиональных задач</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время посещения учебных занятий и прохождения практики</p>
	<p>Выполнение технологических действий с соблюдением требований техники безопасности, ПБ и производственной санитарии</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики</p>

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**  
краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский технологический техникум пищевой промышленности»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Профессионального модуля

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	8
3. Условия реализации профессионального модуля	14
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	17

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»**

## **1.1 Область применения рабочей программы профессионального модуля**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалиста среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 1.2. На своём 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 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово - технологическое оборудование.

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

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

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

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

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

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

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

ДПК 4.1. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово – технологическом оборудовании.

ДПК 4.2. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации, пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ДПК 4.3. Осуществлять контроль за сохранностью товарно – материальных ценностей.

ДПК 4.4. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ДПК 4.5. Изучать спрос покупателей.

ДПК 4.6. Соблюдать правила эксплуатации контрольно – кассовой техники и выполнять расчётные операции с покупателями.

ДПК 4.7. Проверять платёжеспособность государственных денежных знаков.

ДПК 4.8. Оформлять документы по кассовым операциям.

ДПК 4.9. Оформлять документы и отчётность по товародвижению.

ДПК 4.10. Вносить данные экономической деятельности предприятия в информационную систему «1С Предприятие».

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

Целью овладения профессионального модуля является усвоение теоретических знаний в области санитарии и гигиены, санитарно – эпидемиологических требований к предприятиям торговли, товарам, упаковке, процессам, оборудованию и персоналу, приобретение умений и навыков рабочих кадров по программе 17351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров, приобретения умений применять эти знания в условиях моделирующих



профессиональную деятельность, формирование компетенций с применением тарифно – квалификационных характеристик по профессии.

Задачи профессионального модуля:

- усвоение основных понятий в области санитарно-эпидемиологических требований к организациям торговли;
- приобретение умений осуществлять приёмку товаров по количеству и качеству;
- приобретение умений и навыков соблюдать указанные санитарно - эпидемиологические требования;
- приобретение умений проверки условий и сроков транспортирования и хранения, оформления товаросопроводительных документов;
- формирование навыков работы с контрольно - кассовой техникой и реализуемым товаром.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК 1.2.	На своём 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 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово - технологическое оборудование
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно - эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ДПК 4.1.	Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово – технологическом оборудовании
ДПК 4.2.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации, пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
ДПК 4.3.	Осуществлять контроль за сохранностью товарно – материальных ценностей
ДПК 4.4.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ДПК 4.5.	Изучать спрос покупателей
ДПК 4.6.	Соблюдать правила эксплуатации контрольно – кассовой техники и выполнять расчётные операции с покупателями
ДПК 4.7.	Проверять платёжеспособность государственных денежных знаков
ДПК 4.8.	Оформлять документы по кассовым операциям
ДПК 4.9.	Оформлять документы и отчётность по товародвижению

ДПК 4.10.	Вносить данные экономической деятельности предприятия в информационную систему «1С Предприятие»
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 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
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, аргументированно 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

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

**иметь практический опыт:**

- приёмки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и с соблюдением правил охраны труда;
- обслуживания покупателей: нарезка, взвешивание и упаковка продовольственных товаров, подсчёт стоимости покупки, проверка реквизитов чека, выдача покупки;
- контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, его сохранности;
- подготовки товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка и разрубка товаров;
- подготовки рабочего места: проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря, заточка и правка инструмента; установка весов;
- размещения товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы;
- заполнения и прикрепление ярлыков цен;
- подсчета чеков (денег) и сдача их в установленном порядке;
- уборки нереализованных товаров и тары;
- подготовки товаров к инвентаризации.

**уметь:**

- 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:**

- 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 её 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;
- ассортимент, классификацию, характеристику, назначение, питательную ценность и розничные цены, признаки доброкачественности продаваемых товаров;
- нормы естественной убыли продовольственных товаров и порядок их списания;
- правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технологического оборудования;
- приемы и методы обслуживания покупателей;
- методы сокращения товарных потерь и затрат труда.

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

всего - 204 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 60 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 40 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 20 часов;

учебной практики (по профилю специальности) – 144 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1 Объем профессионального модуля и виды работы Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведённый на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика
		Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов
		Всего, часов	в т.ч., лабораторные работы и практические занятия, часов	Всего, часов	
2	3	4	5	6	7
Раздел 1. Организация работ по профессии продавец продовольственных и/или непродовольственных товаров	60	40	28	20	
<b>Учебная практика</b>	<b>144</b>				<b>144</b>
<b>Всего:</b>	<b>204</b>	<b>40</b>	<b>28</b>	<b>20</b>	<b>144</b>

**2.2 Содержание обучения по профессиональному модулю Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объём часов	Коды формируемых компетенций
1	2	3	5
<p><b>Раздел ПМ 1</b>  <b>Организация работ по профессии продавец продовольственных и/или непродовольственных товаров</b></p>	<p>Максимальная учебная нагрузка по МДК 04.01.</p>	<p><b>60</b></p>	
<p><b>МДК 04.01.</b>  <b>Выполнение работ по профессиям 17353 Продавец продовольственных или 14351 Продавец непродовольственных товаров</b></p>	<p>Обязательная учебная нагрузка по МДК 04.01.</p>	<p><b>40</b></p>	
<p><b>Тема 1.1</b>  <b>Основы поведения на рынке труда</b></p>	<p><b>Содержание</b>                      Предмет, цели и задачи МДК, структура МДК, межпредметные связи.                      Проблемы труда в современных условиях (демографические, экологические).                      Востребованность профессий (состояние на рынке труда). Права и обязанности работника и работодателя. Способы защиты прав работника. Трудовое соглашение, контракт.                      Понятие профессии продавец, типы и виды профессиональной карьеры.                      Профессиональная характеристика профессии продавец. Должностные обязанности, функции. Внешний вид продавца.</p>	<p>2</p>	
<p><b>Тема 1.2</b></p>	<p><b>Содержание</b></p>	<p>2</p>	

<b>Деловое общение в сфере торговли</b>	Общение - основа человеческого бытия. Коммуникация и ее особенности, виды, принцип действия. Основные факторы эффективной коммуникации. Каналы коммуникации, принципы коммуникации. Психологические особенности делового общения. Психологическая культура работника контактной зоны. Правила речевого этикета в профессиональном общении. Позиции, стиль в общении с покупателем. Разрешение конфликтов.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7.
	<b>Практические занятия</b> Отработка навыков общения с покупателями, обслуживания в торговом зале (встреча покупателя, выяснение интереса, консультация, ответы на вопросы, предложение сопутствующих товаров и новинок, прощание и т.д.) (решение ситуационных задач).	2	ПК 1.5. ДПК 4.2. ДПК 4.5.
<b>Тема 1.3 Торговые вычисления</b>	<b>Содержание</b> Общая характеристика учёта и вычислений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятий торговли. Сокращенные приёмы устного счёта. Способы проверки сложения, вычитания, умножения и деления. Приёмы вычисления стоимости развесных товаров за основные доли килограмма (500г.). Правила округления долей копейки. Вычисление суммы доплаты и возврата денег покупателю при замене одного товара другим, подсчёт стоимости покупки. Вычисление суммы сдачи, причитающейся покупателю. Принципы работы микрокалькуляторов различных типов, применяемых в торговле, правила безопасной эксплуатации, выполнение арифметических действий. Понятия о процентных вычислениях. Масса брутто, нетто, тары, их определение и порядок вычисления. Понятие о цене, виды цен. Торговая скидка, её назначение и порядок вычисления	2	ОК 1. – 4. ОК 6. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b> Определение цены и стоимости товара. Осуществление товарных и процентных вычислений.	2	ПК 3.2. ПК 3.5. ПК 3.7.
<b>Тема 1.4 Учёт и отчётность</b>	<b>Содержание</b> Материальная ответственность в магазине, её формы. Сущность материальной ответственности в магазине. Документальное оформление приёмки товаров, реализации и движения товаров и тары. Понятие о товарном отчёте, его реквизиты, сроки и порядок составления. Понятие об инвентаризации товарно - материальных ценностей, её документальное оформление. Понятие о первичных документах по товарным операциям. Основные правила заполнения документов. Правила исправления ошибочных записей.	2	ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.

	<b>Практические занятия</b>	2	ДПК 4.8. – 4.9.
	Документальное оформление кассовых операций.		
<b>Тема 1.5 Платёжеспособность государственных денежных знаков</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Признаки платёжеспособности банкнот ЦБ РФ. Степени защиты. Виды детекторов валют, их назначение. Алгоритм расчёта на кассе. Счётчики банкнот.		ОК 1. – 4. ОК 12.
<b>Тема 1.6 Санитария и гигиена</b>	<b>Содержание</b>	10	
	Понятие о санитарии и гигиене. Санитарное законодательство и санитарный надзор в области сферы торговли. Органы, осуществляющие Государственный санитарно – эпидемиологический надзор в РФ. Виды надзора, его цели и задачи. Нормативно – правовая база санитарно – эпидемиологических требований по организации торговли. Санитарно – гигиенические требования к благоустройству, проектированию и размещению предприятий торговли (водоснабжению и канализации, к вентиляции, кондиционированию, отоплению, освещению). Гигиенические требования к оборудованию и содержанию предприятий торговли. Гигиенические требования к инвентарю, правила санитарной обработки инвентаря. Личная гигиена персонала (правила личной гигиены персонала: содержание в чистоте тела, рук, полости рта, одежды, нормы санитарной одежды и правила пользования ею). Медицинские осмотры, профилактические обследования и гигиеническая подготовка работников торговли (личные медицинские книжки, заболевания препятствующие работе в предприятиях торговли). Гигиеническая культура и вредные привычки. Понятие об инфекциях, пищевых отравлениях и гельминтных инфекциях, новых мутированных вирусов. Правила профилактики. Санитарно – эпидемиологическая оценка продовольственных товаров (молока и молочных продуктов, мяса и рыбы). Санитарные нормативы по приёмке плодоовощной и вино- водочной продукции. Санитарные правила хранения и реализации особо скоропортящихся продуктов. Санитарные правила реализации развесных и разливных продовольственных товаров.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
	<b>Практические занятия</b>	6	ПК 3.3. – 3.4. ПК 3.6.
	Проведение обследования торговых предприятий (по выбору преподавателя) с целью проверки соблюдения санитарных правил (экскурсия).		

	Разработка мероприятий по устранению выявленных нарушений санитарных требований.		
<b>Тема 1.7</b> <b>Организация работы склада</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Назначение и задачи складов. Принципы ведения складского учёта. Формы документов, периодичность отчётности. Работа с первичными документами, оформление платежей за товары. Резервирование. Организация работы склада. Приёмка, проверка количества и качества поступаемых товаров, качество упаковки, наличия маркировки, правильности цен на товары, хранение и отпуск товаров со склада. Оформление 2-х сторонних актов приёмки товара по количеству и качеству. Взвешивание товара, фасовка товара, подбор упаковочного материала, заполнение упаковки товаром. Маркировка фасованного товара. Осуществление контроля за сохранностью товарно – материальных ценностей.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Тема 1.8</b> <b>Технология продаж непродовольственных товаров</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Общие положения. Приёмка товаров. Хранение товаров. Подготовка непродовольственных товаров к продаже. Продажа товаров. Методы продажи.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Тема 1.9</b> <b>Технология продаж продовольственных товаров</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Общие положения. Приёмка товаров. Хранение товаров. Подготовка продовольственных товаров к продаже. Продажа товаров. Методы продажи.		ОК 1. – 4. ОК 12.
<b>Тема 1.10</b> <b>Информационная система «1С: Предприятие»</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Назначение информационной системы. Процессы в информационной системе. Задачи систем 1С: Предприятие. Понятия: Технологическая платформа, Конфигурация, компонент «Бухгалтерский учёт». Возможности 1С: Предприятие. Функциональные системы, особенности, версии 1С: Предприятие, журналы, документооборот.		ОК 1. – 4. ОК 6. – 7. ОК 12.
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</b>		<b>20</b>	ОК 1. – 4.
Изучение темы, пользуясь основной и дополнительной литературой, конспектами лекций, СМИ.		10	ОК 7.
Ознакомление с правилами, инструкциями.		4	ОК 12.
17. Составление алгоритма расчёта с покупателями на кассе, составление схемы режима хранения продовольственных товаров, составление алгоритма работы с покупателем (встреча покупателя и т.д.), составление отчёта по итогам экскурсии о соблюдении санитарных правил и норм в розничном торговом предприятии.		4	
18. Решение ситуационных задач.		2	



<p><b>Учебная практика (по профилю специальности)</b>  <b>Виды работ</b>  1. Ознакомление с предприятием.  2. Работа продавца или кассира на торгово - технологическом оборудовании.  3. Подготовка товаров к продаже и рабочего места к работе.  4. Приёмка товаров продавцом на рабочем месте.  5. Продажа товаров.  6. Учёт товаров и отчётность.</p>	<b>144</b>	ПК 1.2.-1.3. ПК 1.5. ПК 1.10. ПК 2.8. ПК 3.2.-3.7. ДПК 4.1.-4.10.
<b>Всего</b>	<b>204</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1 Требования к материально – техническому обеспечению

Реализация рабочей программы модуля проходит в учебном кабинете: междисциплинарных курсов; лаборатории: товароведения продовольственных и непродовольственных товаров, информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; компьютерный стол; доска.

Технические средства обучения: компьютер; проектор; наглядные пособия; интерактивная доска; комплекты слайдов; внешние накопители информации; программное обеспечение общего и профессионального назначения; видеофильмы.

Оборудование лаборатории товароведение продовольственных и непродовольственных товаров и рабочих мест лаборатории: торговая мебель; торговый инвентарь; контрольно – кассовые машины; весоизмерительное оборудование; холодильное оборудование; образцы, муляжи, макеты товаров разных групп; лаборатории информационных технологий в профессиональной деятельности: рабочее место преподавателя, посадочные места для обучающихся, компьютеры, лицензированное программное обеспечение, доступ в сеть Интернет.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику, реализуемую концентрированно после изучения МДК, предусмотренную профессиональным модулем.

Учебная практика проводится в учебных кабинетах, лабораториях, учебных базах практики и иных структурных подразделениях образовательного учреждения.

#### 3.2 Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы**

##### Основные источники:

12. Васюкова, А.Т. Микробиология, физиология питания, санитария и гигиена: учебник / Васюкова А.Т. — Москва: КноРус, 2021 — 236 с. - URL: <https://book.ru/book/931487>

13. Памбухчиянц О.В. Организация и технология торговли. Учебник для ССУЗов. 5 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2018. <http://www.dukmasov.ru/forum/1253-kommertsiya-i-tehnologiya-torgovli-pambuhchiyants-dashkov-2010-god-skachat.html>

14. Кащенко, В.Ф. Торговое оборудование / В. Ф. Кащенко, Л. В. Кащенко. – М.: ИНФРА-М, 2021 - 398 с.

15. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда / Г.Н. Чернухина, Н.Ю. Курганова. М.: Университет «Синергия», 2020. – 316 с.

16. Попов, Ю.П. Охрана труда: учебное пособие / Попов Ю.П., Колтунов В.В. – М.: КноРус, 2020. – 226 с.

17. Косолапова, Н.В. Охрана труда: учебник / Косолапова Н.В., Прокопенко Н.А. – М.: КноРус, 2019. – 181 с.

##### Дополнительные источники:

43. Конституция Российской Федерации.

44. Трудовой Кодекс Российской Федерации.

45. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1 и 2.

46. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях

47. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300 – 1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ – 212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

48. ФЗ «О применении контрольно – кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием платёжных карт», № 54 – ФЗ от 22.05.2003 (с измен. от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.).

49. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г., ФЗ – № 208 (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря

2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007 г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.).

50. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г. № П – 6.

51. Инструкция о порядке приёмки продукции производственно – технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, снесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73 г. № 81 и от 14.11.74 г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66 г. № П – 7.

52. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения.

53. ГОСТ Р 51304 – 2009. Услуги розничной торговли: Общие требования.

54. ГОСТ Р 51305 – 2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.

55. ГОСТ Р 51773 – 2001. Розничная торговля: Классификация предприятий.

56. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011.

57. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2012.

58. Оборудование торговых предприятий: Учеб. для нач. проф. образования; Учеб. пособие для сред. Проф. образования / Т.Р. Парфентьева, Н.Б. Миронова, А.А. Петухова, Н.М. Филиппова. – 2 – е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия» ПрофОбрИздат, 2012.

59. Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office Prof Plus 2007 Rus; Программа распознавания текста АBBYY FineReader 5.0; Microsoft Office SharePoint 2007 Rus.

#### **Периодические издания:**

9. Оборудование. Технологии и оборудование для магазинов
10. Современная торговля
11. Управление продажами

#### **Интернет – ресурсы:**

19. <http://www.megamagnat.ru/news/> / Новости розничной торговли
20. <http://www.businesspres.ru> – Деловая пресса
21. <http://www.video.yandex.ru> – учебные фильмы
22. <http://www.merchandising.by> – мерчандайзинг практический курс

### **3.3 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования по специальности «Менеджмент», «Товароведение», «Коммерция», соответствующего профилю модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»»;

- имеющих опыт работы в торговых организациях и коммерческих структурах предприятий.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- высшее или среднее профессиональное образование, соответствующее профилю профессии;

- прохождения обязательной стажировки в профильных организациях не реже 1 – го раза в три года.

Требования к руководителю практикой от предприятия:

- высшее образование;

- наличие опыта работы в данной торговой организации не менее трёх лет.

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

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.2. На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Рациональное управление товарными запасами и потоками в торговой организации	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания на практике
	Осуществление организации работы склада	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание во время прохождения практики
	Эффективное размещение товарных запасов на хранение	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Осуществление приёмки товаров по количеству	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Осуществление приёмки товаров по качеству	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Заполнение товарно – сопроводительной документации	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Предоставление основных услуг потребителям оптовой и розничной торговли	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Предоставление дополнительных услуг потребителям оптовой и розничной торговли	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование	Эксплуатация весоизмерительного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Эксплуатация контрольно – кассовой техники	Индивидуальный контроль:

		экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Эксплуатация фасовочно – упаковочного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Эксплуатация измельчительно – режущего оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Эксплуатация подъёмно – транспортного и уборочного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Эксплуатация холодильного оборудования	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Эксплуатация торговой мебели	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Использование торгового инвентаря	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Установление уровней каналов распространения товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Проведение маркетинговых мероприятий	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Проведение анализа конкурентоспособности товаров и услуг	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	Расчёт товарных потерь в процессе реализации и доставки товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания на практике
	Реализация мероприятий по предупреждению товарных потерь	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание во время прохождения практики
	Оформление документации (актов) на списание потерь	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в	Оценивание соответствия нанесённой маркировки на товар	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и

соответствии с установленными требованиями		выполнения задания во время прохождения практики
	Расшифровка маркировки конкретных товаров	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
	Определение показателей достаточности информации на маркировке в соответствии с ГОСТ Р (для каждого вида товара)	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание практической работы и выполнения задания во время прохождения практики
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Определение классификационных признаков (род, класс, группа) товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Проверка наличия штрихового кода товаров разных типов на соответствие контрольного числа кода страны изготовителя	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Оценивание показателей качества товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Выявление дефектов товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания и во время прохождения практики
	Определение градации качества товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом выполнения практического задания
	ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Контроль показателей климатического и санитарно – гигиенического режима хранения и транспортирования товаров
Обеспечение сохраняемости товаров		Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
Проверка товаросопроводительных документов		Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно – эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество	Обеспечение соблюдения санитарно – эпидемиологических (гигиенических) требований к товарам и упаковке	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики

процессов в соответствии с установленными требованиями	Обеспечение и соблюдение мероприятий санитарно – гигиенического режима в помещении	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Оценка качества процессов	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Проведение измерений показателей количества товаров и объектов в соответствии с инструкцией П – 7	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание на практическом занятии и во время прохождения практики
	Осуществление перевода внесистемных единиц измерения в системные	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за ходом деловой игры
ДПК 4.1. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торговом – технологическом оборудовании	Участие в процессе подготовки товаров к продаже	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Участие в процессе выкладки товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Оформление ценников, работа с планаграммами	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.2. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации, пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров	Участие в процессе встречи покупателей, консультация и показ товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Формирование мнения покупателя	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Оказание помощи при выборе, указывать на нормы потребления товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.3. Осуществлять контроль за сохранностью товарно – материальных ценностей	Правильное и своевременное документальное оформление и отражение в учётных регистрах операций по движению товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Предоставление достоверной информации об остатках, поступлении и выбытии товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Организация материальной ответственности за товары	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Участие в контроле за соблюдением установленных	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики

	учётных цен, торговых надбавок	
ДПК 4.4. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	Осуществление распаковки товаров (освобождение товаров от тары), сортировки, облагораживания товаров, фасовки, укладки товаров в специальную тару для подачи в торговый зал, комплектование подарочных наборов, заполнение и прикрепление ярлыков цен	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Осуществление аккуратной и правильно организованной выкладки товаров в торговом зале	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Предопределение уровня обзора товаров и их привлекательности для посетителей магазина	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.5. Изучать спрос покупателей	Выявление причин, вызывающих повышение или сокращение продажи отдельных товаров	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Выявление фактического удовлетворения покупательского спроса	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.6. Соблюдать правила эксплуатации контрольно – кассовой техники и выполнять расчётные операции с покупателями	Соблюдение порядка ввода в эксплуатацию ККМ, техническое обслуживание	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Работа на ККМ, выполнение кассовых операций, ведение книги кассира – операциониста	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Осуществление денежных расчётов с покупателями	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.7. Проверять платёжеспособность государственных денежных знаков	Проверка подлинности банкнот и монет	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.8. Оформлять документы по кассовым операциям	Оформление кассовых отчётов о поступлении выручки магазина в течение смены	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Оформление отчётов сдачи наличной выручки в кассу магазина или старшему кассиру	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Заправка чековой и контрольной ленты	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики



	Документальное оформление возвратов наличных денежных средств покупателям	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
	Оформление кассовых отчётов о поступлении выручки магазина в течение смены	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.9. Оформлять документы и отчётность по товародвижению	Точность и правильность заполнения форм документального сопровождения товародвижения	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики
ДПК 4.10. Вносить данные экономической деятельности предприятия в информационную систему «1С Предприятие»	Демонстрация навыков внесения данных экономической деятельности предприятия в информационную систему «1С Предприятие»	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики

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 (основные 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	Посещение учебных занятий, дополнительных консультаций	Индивидуальный контроль: мониторинг посещаемости
	Участие в конкурсах, олимпиадах, профориентационных мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности
	Участие в профессиональных конкурсах и мероприятиях	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности
	Подготовка классных часов, презентации о профессии	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности
	Участие в социально – проектной деятельности, органах самоуправления	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание докладов, рефератов, бизнес - проектов
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Эффективный выбор методов и способов решения профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание выбора методов и способов решения профессиональных задач
	Своевременное выполнение заданий, оценка их качества	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание результатов учебной деятельности
	Самоконтроль и самоанализ выполнения профессиональных задач	Индивидуальный контроль:

		экспертное наблюдение за выполнением профессиональных задач
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Обоснованность выбора методов и способов решения стандартных и нестандартных задач в соответствии с заданными критериями	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение выбора методов и способов решения задач в зависимости от ситуации
	Оценивание последствий принятых решений и коррекция результатов собственной деятельности	Наблюдение и экспертная оценка принимаемых решений в стандартных и нестандартных ситуациях
	Ответственность за результат выполненной работы	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание качества принимаемых решений
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Использование различных источников, включая ресурсы сети Интернет	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание качества использованных источников
	Осуществление эффективного поиска информации и рациональное использование времени	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание содержания выполненных работ
	Обработка информации в соответствии с поставленными задачами	Индивидуальный контроль: экспертное оценивание содержания выполненных работ
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Взаимодействие и сотрудничество с обучающимися, преподавателями, мастерами, руководством, потребителями в ходе обучения и во время практики	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за эффективностью общения во время учебных и практических занятий, при прохождении практики
	Коммуникативное поведение при работе в команде	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики
	Соблюдение этики поведения при выполнении профессиональных задач	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за поведением обучающегося во время проведения практических занятий, при прохождении практики
	Проявление толерантности	Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение за выстраиванием взаимоотношений с коллегами, руководством, потребителями

<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Владение механизмом планирования, организации, анализа, рефлексии, самооценки успешности собственной деятельности и коррекции результатов в области образовательной деятельности</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности</p>
	<p>Владение техникой физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности</p>
	<p>Посещение дополнительных курсов повышения квалификации</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка деятельности</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>Соблюдение правил личной гигиены в процессе выполнения профессиональных задач</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время посещения учебных занятий и прохождения практики</p>
	<p>Выполнение технологических действий с соблюдением требований техники безопасности ПБ и производственной санитарии</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение во время прохождения практики</p>
	<p>Выполнение операций по реализации товаров и обслуживания покупателей в соответствии с Правилами торговли, с законом «О защите прав потребителей»</p>	<p>Индивидуальный контроль: экспертное наблюдение и оценка во время прохождения практики</p>