

Министерство образования и науки Республики Татарстан  
Государственное автономное профессиональное  
образовательное учреждение  
«Международный колледж сервиса»

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

по специальности среднего профессионального образования

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

по программе подготовки специалистов среднего звена

(базовая подготовка)

Форма обучения - очная

Квалификация – операционный логист

Нормативный срок обучения – 2 года 10 месяцев

На базе основного общего образования

Профиль получаемого профессионального  
образования- социально-экономический

Казань  
202\_\_

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УПР  
  
«09 2022 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) по программе подготовки специалистов среднего звена (базовая подготовка) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Организация-разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Международный колледж сервиса» г.Казань, Республика Татарстан

Разработчики:

\_\_\_\_\_

Рассмотрена и утверждена на заседании методической группы общепрофессиональных дисциплин

Протокол № 1 от 5 сентября 2022 г.

Руководитель МГ Камилова Камилова Г.Т.

Согласовано с работодателем

\_\_\_\_\_

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	28
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	31

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1. Область применения рабочей программы

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 (ВПД): 5.2.1. Организация и управление торгово-сбыточной деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при реализации программ дополнительного профессионального образования.

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

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

**иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

-эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

**уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

**знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

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

всего часов **414 часов**, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **306 час.**, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **312 час.**;
- самостоятельной работы обучающегося **74 часов**;
- лекции **98 час**;

производственной практика **72 часа**;

учебная практика **36 час.**

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью									
ПК 1.1, ПК 1.8, ПК 1.9	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности									
ПК 1.2 – ПК 1.6	МДК 01.02. Организация торговли									
	МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда									
	Консультации									
	Производственная практика									

	<b>Консултации по практике</b>							
	<b>Всего:</b>							



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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>ПМ 01 Основы управления ассортиментом товаров</b>			
<b>МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности</b>			
Введение. Предмет, цели и задачи дисциплины	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1 Предмет, цели и задачи курса и его связь с другими предметами учебного плана. Коммерческая деятельность как разновидность общественного труда, связанная с рынками средств производства, предметов потребления, ценных бумаг, услуг и т.д. Характеристика законодательства, стимулирующего развитие рыночной инфраструктуры и коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности		1
	<b>Практические занятия</b>		
	1 Решение ситуационных задач по теме «Коммерческая деятельность как разновидность общественного труда». Решение тестовых заданий		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка обзора нормативно-правой базы в области коммерции		3
Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1 Общее понятие рынка как совокупности производственных отношений (экономических связей) между производителями и потребителями по поводу купли продажи товаров и услуг. Обзор и характеристика конкретных рынков: средств производства, предметов потребления, рабочей силы, капитала и т.д. Задачи торговли.		1

	2	Виды торговли. Розничная торговля: функции, разновидности, характеристика, особенности обслуживания. Оптовая торговля: функции, виды, значение оптовой торговли. Рыночная и биржевая торговля: классификация, характеристика, виды. Внешняя торговля: виды, характеристика. Организация взаимоотношений при закупке и сбыте продукции		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Решение кейс - задач по теме «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Построение сравнительной таблицы функций оптовой и розничной торговли		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> составление опорного конспекта по теме «История развития коммерции в России»			3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка презентационного материала по теме «Виды торговли»			3
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности.	<b>Содержание учебного материала</b>			
	1	Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения.		1
	2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Заполнение и разработка нормативно-правовых документов по регистрации предприятий различных форм собственности. Составление сравнительной таблицы организационно-правовых форм предприятий. Решение ситуационных и тестовых заданий Составление организационных структур предприятий различного типа Построение организационных структур объединений предприятий. Построение организационных структур объединений предприятий.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> составление схемы «Классификация коммерческих предприятий».			3

	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка презентационного материала по теме «Холдинг и его особенности. Примеры холдинговых компаний»		3
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования. Уровни регулирования коммерческой деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Международные организации регулирования коммерческой деятельности	1
	<b>Практические занятия</b>		
	1	Разработка ментальной карты по теме «Нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность»	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность		3
Тема 1.4. Коммерческие службы организаций	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации. Принципы построения организационных структур коммерческих служб.	1
	2	Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Должностная инструкция менеджера по продажам. Положение о коммерческом отделе, отделе сбыта (реализации) торгового предприятия. Деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика	1
	<b>Практические занятия</b>		
	1	Анализ и разработка должностных инструкций специалистов коммерческих структур	2
	2	Решение кейс ситуаций по теме «Деловой этикет в коммерции». Решение тестовых заданий	2

		<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка доклада по теме «Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета»		3
		<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка эссе по теме «Морально-этические требования к менеджеру по продажам».		3
Тема 1.5. Инфраструктура коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>			
	1	Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии в выставках, правила проведения выставок. Оптовые ярмарки, виды, правила работы ярмарок.		1
	2	Особенности работы товарной биржи, организация работы аукциона, организация продажи товаров на оптовых рынках		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Составление перечня документов для проведения ярмарки на организационном этапе		2
	2	Деловая игра «Аукцион»		2
	3	Составление перечня документов при организации работы на товарных биржах. Составление сравнительной таблицы задач фондовой и товарной биржи		2
	4	Проведение деловой игра «Товарная биржа»		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> изучение документов по проведению аукционов.			3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа»			3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Подготовка доклада о проведении ярмарки на примере действующих ярмарок в любом из регионов страны.			3
Тема 1.6.	<b>Содержание учебного материала</b>			

Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Организация хозяйственных связей.	1	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Понятие и сущность процесса товародвижения, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика.		1
	2	Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и расторжения договоров и контроль за выполнением. Гражданский Кодекс РФ о порядке заключения договорных обязательств. Порядок предъявления претензий и санкций		1
	3	Условия поставок «ИНКОТЕРМС»		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Подготовка нормативных документов, регулирующих договорные отношения в коммерческой деятельности.		2
	2	Установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль их выполнения		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> составление презентационного материала «Формы товародвижения, звенность»			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> составление договора на поставку продукции на примере любого предприятия торговли.			
Тема 1.7. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров	<b>Содержание учебного материала</b>			
	1	Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах. Методы стимулирования продажи товаров. Операции из которых состоит коммерческая работа на предприятиях розничной торговли: изучение и анализ спроса потребителей, формирование ассортимента товаров, управление товарными запасами, рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров.		1
	<b>Практические занятия</b>			
1.	Решение ситуационных задач «Выбор потенциального поставщика с помощью интегрального показателя».		2	

	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка схемы «Классификация основных видов транспорта»		3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка конспекта «Нормативные документы, регулирующие правила перевозки грузов».		3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> составление конспекта по теме «Требования к качеству тары транспортной тары»		3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка схемы «Классификация основных видов транспорта»		3
Тема 1.8. Математические методы управления запасами	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1.	Простейшая модель управления запасами и ее модификация	1
	2	Учет временной стоимости денег в моделях управления запасами	1
	3.	Модель оптимального управления запасами в условиях неопределенности с учетом процессов естественной убыли	1
	<b>Практические занятия</b>		
1	Решение задач	2	
Тема 1.9. Транспортно- экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта. Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Централизация транспортно-экспедиционных операций.	1
	2	Экстремальные задачи на графах	1
	3	Алгоритмы поиска кратчайшего пути в графе	1
	<b>Практические занятия</b>		
	1	График поставки товаров	2
	2	Решение ситуационных задач «Организация перевозок грузов»	2
	3	Решение задач по теории граф	2
4	Транспортная задача как задача линейного программирования	2	

	5	Подготовка договора на перевозку автомобильным и железнодорожным транспортом		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Составление опорного конспекта Кодекса воздушных и морских перевозок			3
Тема 1.10. Система показателей оценки эффективного развития коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>			
	1	Составляющими системы показателей являются три группы показателей: интересы потребителей, интересы инвесторов, финансовые результаты, финансовое состояние организации.		1
	2	Показатели розничного и оптового товарооборота		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Расчет показателя эластичности спроса и предложения		2
	2	Расчет оптимальной торговой надбавки		2
	3	Решение расчетных задач по теме "Оценка эффективности коммерческой деятельности"		2
Тема 1.11. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и способы ее защиты	<b>Содержание учебного материала</b>			
	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; рекламная информация и др. Основы правового режима информационных ресурсов.		1
	2	Роль информации в коммерческой деятельности современного предприятия. Коммерческая тайна, ее правовые основы, характеристика. Способы защиты информации, составляющей коммерческую тайну		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1.	Решение ситуационных задач «Коммерческая тайна и ее защита».		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> составление схем: «Информационные процессы в торговой организации», «Товарные знаки и знаки обслуживания», «Способы защиты коммерческой тайны», «Способы защиты коммерческой			

	тайны»		
Тема 1.12. Методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции.	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1	Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли: франчайзинг, лизинг, факторинг и др. Нормативно-правовая база инновационной деятельности.	1
	2	Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы.	1
	3	Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика	1
	<b>Практические занятия</b>		
	1	Расчет процентной ставки	2
	2	Расчет амортизации	2
	3	Расчет лизинговых платежей	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Подготовка докладов по теме «Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности»		3
	<b>Консультации по дисциплине</b>		
<b>Примерная тематика курсовых работ (проектов)</b> Задачи и направления развития и совершенствования коммерческой работы в торговле в рыночных условиях Роль коммерческой информации в торговой деятельности организаций и предприятий и ее влияние на результаты коммерческой деятельности Организация хозяйственных связей торговых организаций и предприятий с поставщиками и покупателями товаров и их эффективность. Прямые хозяйственные связи торговых организаций и предприятий с промышленностью и их эффективность Организация коммерческой работы в торговой организации и пути ее улучшения			



<p>Коммерческая работа по закупке товаров и пути повышения ее эффективности</p> <p>Коммерческая работа по продаже и пути повышения ее эффективности</p> <p>Организация и технология закупок товаров на оптовых ярмарках</p> <p>Коммерческая работа розничных торговых предприятий по стимулированию сбыта товаров и организации прогрессивных форм торгового обслуживания</p> <p>Организация биржевой торговли и ее характеристика</p> <p>Организация торговли на аукционах</p> <p>Формирование торгового ассортимента товаров и управление товарными ресурсами на предприятии торговли</p> <p>Внешнеэкономическая деятельность как одно из направлений коммерческой деятельности</p> <p>Использование маркетинга в коммерческой деятельности торговых предприятий</p> <p>Организация рекламной работы в магазине</p> <p>Организация оперативного учета и контроля за выполнением поставок и качеством товара</p> <p>Изучение и прогнозирование спроса на продовольственные товары в условиях рынка</p> <p>Профессиональная этика работников розничного торгового предприятия</p> <p>Цели и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности</p> <p>Формы внешнеторговых расчетов в составе внешнеэкономической деятельности</p> <p>Товарные запасы и их значение для формирования ассортимента</p> <p>Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России</p> <p>Организация работы коммерческих служб</p> <p>Роль товарных марок и торговых знаков в коммерческой деятельности</p> <p>Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий</p> <p>Коммерческие и технологические операции на предприятиях розничной торговли и их эффективность</p> <p>Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</p> <p>Риски в коммерческой деятельности и пути их снижения</p>			
<b>МДК 01.02 Организация торговли</b>			
<b>Раздел 1 Торговля, как отрасль экономики</b>			
Тема 1.1. Торговля – отрасль экономики, её характеристика и связь с другими отраслями.	<b>Содержание</b>		
	1.	Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка.	1
	2	Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли.	1
	3	Состояние и перспективы развития торговли в России, в Москве.	1

	4	Торговля. Термины и определения (ГОСТ Р 51303-99).		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Организация государственного регулирования торговли		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения. работа с основной и дополнительной литературой, интернет ресурсами История развития торговли работа с основной и дополнительной литературой, интернет ресурсами; Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения. подготовка реферативных обзоров источников периодической печати составление кроссвордов			3
<b>Раздел 2 Организация оптовой торговли</b>				
Тема 2.1. Организация, инфраструктура и принципы размещения предприятий оптовой торговли.	<b>Содержание</b>			
	1	Оптовая торговля в условиях рыночной экономики. Услуги, оказываемые оптовой торговлей. Оптовые организации, их виды, типы, функции. Оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня. Независимые оптовики. Торгово-посреднические структуры. Организаторы оптового оборота. Принципы размещения предприятий оптовой торговли		1
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> определение вида и типа организаций оптовой торговли. Услуги оптовой торговли. составление кроссвордов подготовка таблицы: классификация складов Складской учет товаров подготовка схемы размещения товарных складов			3
Тема 2.2. Склады в оптовой торговле	<b>Содержание</b>			
	1.	Роль складов в процессе товародвижения. Классификация складов. Размещение складов. Структура складских помещений и площадей. Особенности устройства и планировки складов. Параметры склада. Методика расчета потребности в складской площади.		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Объемно-планировочные решения и расчет необходимой складской площади.		2
Тема 2.3. Технология	<b>Содержание</b>			

складских операций	1.	Складской технологический процесс. Особенности его организации и управления. Технология разгрузки транспортных средств и внутрискладского перемещения грузов. Технология приемки товаров на складе. Технология процесса складирования грузов на складе. Технология процессов комплектования партий товаров и отправки их потребителям. Механизация и автоматизация трудоемких работ		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Проектирование складских зон грузопереработки		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> повторение и закрепление изученного материала с использованием конспекта лекции, учебника;			1
Тема 2.4. Управление торгово-технологическими процессами	<b>Содержание</b>			
	1	Требования, предъявляемые к управлению торгово-технологическими процессами на складе. Управление ассортиментом товаров. Управление хранением товаров на складе. Управление погрузочно-разгрузочными и транспортными операциями.		1
	2	Автоматизированное управление складскими операциями. WMS – системы.		1
	3	Структура управления склада и функции ее работников.		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Проведение «Круглого стола» по теме «Состояние и перспективы развития оптовой торговли»		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> повторение и закрепление изученного материала с использованием конспекта лекции, учебника;			2
<b>Раздел 3 Организация розничной торговли</b>				
Тема 3.1. Розничная торговая сеть и ее характеристика	<b>Содержание</b>			
	1	Виды розничной торговой сети. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Размещение розничных торговых предприятий. Организационно-правовые формы торговых предприятий		1
	<b>Практические занятия</b>			
1	Анализ и разработка траектории движения покупательских потоков (на примере торговых комплексов Эльдorado, Магнит, Ашан и т.п.).		2	

		<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Организационно-экономическая характеристика современных форматов розничной торговли: супермаркетов, гипермаркетов, дискаунтеров. Их роль и значение в современных условиях.		3
		<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Основные направления организации и развития коммерческой деятельности розничного торгового предприятия в современных условиях на примере конкретного предприятия [www.budgetrt.ru].		3
		<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Развитие розничных торговых сетей на российском (региональном) потребительском рынке: продовольственном и непродовольственном» [www.torgrus.ru].		3
Тема 3.2. Устройство и планировка магазинов	<b>Содержание</b>			
	1.	Виды и классификация торговых зданий и сооружений. Требования к торговым зданиям и сооружениям. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Требования к устройству и планировке торгового зала магазина. Виды планировки торгового зала магазина.		1
	2	Содержание и цели внутренней планировки. Сегментация площади торгового зала и расчет основных коэффициентов эффективности внутренней планировки. Анализ «холодных» и «горячих» зон. Планировка торгового зала: линейная (решетка); боксовая (трек, петля); смешанная; свободная (произвольная); выставочная. Подходы к распределению площади торгового зала: зональное расположение групп товаров.		1
	3	Благоприятные и неблагоприятные зоны в магазине. Организация дополнительных мест продаж. Мерчендайзинг как инструмент управления пространством магазина. Правило «золотого треугольника».		1
	4	Концепция магазина («ценовая», «театральная», «экономии времени», «информационно-ознакомительная», «мультиатрибутивная»).		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Анализ времени совершения покупки и разработка предложений.		2
	2	Определение технико-экономических показателей зданий магазинов		2
3	Изучение примеров планировок магазина (удачных и неудачных). Планировка торгового зала: " линейная (решетка)".		2	

	4	Анализ «холодных» и «горячих» зон».		2
	5	Составление схем планировки помещений и торгового зала предприятия розничной торговли.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка конспекта на тему: Размещение вспомогательных и подсобных участков розничного магазина			3
Тема 3.3. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле	<b>Содержание</b>			
	1.	Задачи и методы изучения покупательского спроса. Понятие о торговом ассортименте. Формирование ассортимента товаров в магазине.		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Составление анкеты для изучения спроса покупателей		2
	2	Разработка презентации торгового предложения		2
	3	Составление схем информационных систем управления торговыми сетями и магазинами разных форматов и типов		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ			3
Тема 3.4. Технология снабжения розничных торговых предприятий	<b>Содержание</b>			
	1.	Сущность и значение закупочной работы. Технология закупки товаров на оптовых складах, ярмарках и рынках. Закупка товаров у индивидуальных предпринимателей. Технология товароснабжения розничной торговой сети. Перевозка грузов автомобильным транспортом. Правила приема груза к перевозке, укладки и выдачи грузов в пункте назначения.		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Разработка плана закупки на основе современных технологий закупки товаров (оптовых складах, ярмарках, рынках).		2
	2	Разработка структуры и анализ деятельности отдела по закупкам торгового предприятия (продовольственных и непродовольственных товаров).		2
3	Составление схемы заключения и исполнения договора (поставки, дистрибуции, розничной купли-продажи) на предприятии розничной торговли [ГК РФ, часть первая, вторая].		2	

	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ		3
Тема 3.5. Технология приемки, хранения и подготовки товаров к продаже	<b>Содержание</b>		
	1	Общие правила приемки товаров. Приемка товаров по количеству. Приемка товаров по качеству. Размещение товаров. Укладка товаров.	1
	2	Сроки хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров. Технология предварительной подготовки товаров к продаже. Товарные потери в магазине.	1
	<b>Практические занятия</b>		
	1	Оформление товаросопроводительной документации в соответствии с технологией приемки товаров в магазине	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> особенности приемки импортных товаров, порядок и сроки составления рекламационных актов		3
Тема 3.6. Технология размещения и выкладки товаров в торговом зале	<b>Содержание</b>		
	1	Размещение товаров в торговом зале. Выкладка товаров в торговом зале. Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	1
	<b>Практические занятия</b>		
	1	Разработка экспликации выкладки товаров в торговом зале на основе современных технологий выкладки товаров.	2
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> корпоративная выкладка товаров – совместное размещение товаров одного производителя» (на примере предприятия-изготовителя продовольственных или непродовольственных товаров)		3	
Тема 3.7. Технология	<b>Содержание</b>		

продажи товаров и обслуживания покупателей.	1	<p>Правила работы предприятий розничной торговли. Технология розничной продажи товаров. Технология расчета с покупателями, её специфика при каждой форме продажи</p> <p>Услуги, оказываемые магазинами покупателям.</p> <p>Внемагазинные формы продажи товаров: мелкорозничная стационарная сеть, мелкорозничная передвижная сеть, торговые автоматы, ярмарки и базары, сетевой маркетинг, посылочная и электронная торговля</p>		1
---	---	--	--	---

2	«Методические указания по организации и осуществлению розничной торговли в городе Москве», «Правила продажи отдельных видов товаров», «Правила продажи товаров по образцам»: значение, содержание. «Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»: значение, содержание. «Правила продажи товаров длительного пользования в кредит»: значение, содержание. «Правила продажи товаров дистанционным способом»		1
3	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания. Основные элементы процесса продажи. Закон РФ «О защите прав потребителей» Организация рабочего места продавца. Контроль за выполнением правил торговли. Закон г. Москвы «О штрафных санкциях», «Кодекс об административных правонарушениях»: содержание, значение.		1
4	Технологическая и психологическая составляющие микромира магазина. Особенности поведения покупателей в торговом зале. Характеристики движения покупателей по магазину. Адаптация покупателя: биологическая и психологическая. Характеристика сенсорной, визуальной, слуховой и социальной адаптации посетителей.		1
<b>Практические занятия</b>			
1	Определение и анализ основных элементов, определяющих уровень обслуживания покупателей, количественная оценка уровня обслуживания покупателей в магазине		2
2	Анализ эффективности продаж с использованием дисконтных программ, системы бонусов и системы самообслуживания		2
3	Применение Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли		2
4	Наблюдение. «Поведение различных групп покупателей в магазине». Характеристика сенсорной, визуальной, слуховой и социальной адаптации посетителей. Анализ анкеты оценки микромира торговой точки покупателями.		2



	<p><b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> изучение Правил продажи товаров. Услуги розничной торговли. Подготовить таблицу: формы продажи товаров и дать их краткую характеристику охарактеризовать услуги розничной торговли Внемагазинные формы продажи товаров охарактеризовать основные элементы процесса продажи «Правила продажи товаров дистанционным способом» <a href="http://www.bezpromex.ru/rules">http://www.bezpromex.ru/rules</a> Подготовка к практической работе «Правила продажи товаров по образцам»: значение, содержание. «Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»: Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»: значение, содержание. «Правила продажи товаров длительного пользования в кредит»: значение, содержание.</p>		3	
<b>Консультации по дисциплине</b>				
<b>МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>				
Тема 1.1. Классификация торгово- технологического оборудования, его назначение и устройство	<b>Содержание</b>			
	1	Назначение, классификация, устройство немеханического оборудования	1	
	2	Назначение, классификация, устройство измерительного оборудования	1	
	3	Назначение, классификация, устройство механического оборудования	1	
	4	Назначение, классификация, устройство технологического оборудования	1	
	5	Назначение, классификация, устройство контрольно-кассовых машин	1	
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Расчет потребности торгового немеханического оборудования на основании норм технологической оснащённости предприятий	2	
	2	Выбор и расчет потребности измерительного оборудования на основании норм технологической оснащённости предприятий	2	
	3	Выбор типов и расчет потребности механического оборудования на основании норм технологической оснащённости предприятий	2	
	4	Выбор типов и расчет потребности фасовочно-упаковочного оборудования на основании норм технологической оснащённости предприятий	2	
	5	Выбор типов холодильного оборудования на основании норм технологической оснащённости предприятий	2	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Инвентарь для уборки помещений			3	

	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Меры длины, меры объема: виды, их назначение		3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Холодильные агенты: виды.		3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Опасные зоны и узлы механического оборудования		3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Дополнительное электронное оборудование для ККМ: виды, техническая характеристика		3
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Программы, обеспечивающие сопряжение электронных ККМ с различными АСУ торговли		3
Тема 1.2. Требования к условиям и правила эксплуатации торгово-технологического оборудования	<b>Содержание</b>		
	1	Требования к условиям и правила эксплуатации немеханического и измерительного оборудования	1
	2	Требования к условиям и правила эксплуатации механического оборудования	1
	3	Требования к условиям и правила эксплуатации торгового технологического оборудования	1
	4	Требования к условиям и правила эксплуатации контрольно-кассовых машин	1
	5	Контрольные работы: тестирование по теме: Правила эксплуатации торгово-технологического оборудования	1
	<b>Практические занятия</b>		
	1	Приобретение умений эксплуатации электронных настольных весов	2
	2	Работа с технико-эксплуатационной документацией по механическому оборудованию	2
	3	Приобретение умений эксплуатации ЭКРМ различных типов	2
4	Приобретение умений эксплуатации кассового POS-терминала	2	
Тема 1.3.	<b>Содержание</b>		

Законодательные и нормативно-правовые требования охраны труда, распространяющиеся на деятельность организации	1	Нормативно-правовая база охраны труда: понятие, назначение		1
	2	Структура системы стандартов безопасности труда. Межотраслевые правила по охране труда		1
	<b>Практическое занятие</b>			
	1	Анализ результатов несоблюдения организациями санитарно-эпидемиологических норм и правил		2
Тема 1.4. Обязанности работников в области охраны труда. Производственный травматизм	<b>Содержание</b>			
	1	Служба охраны труда на предприятии: назначение, основные задачи, права, функциональные обязанности. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Обеспечение прав работников на охрану труда, обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда		1
	2	Ответственность за нарушение требований охраны труда. Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Травмоопасные производственные факторы на торговых предприятиях		1
	3	Несчастные случаи: понятие, классификация. Порядок расследования и документального оформления и учета несчастных случаев. Обязанности работников при возникновении несчастных случаев на производстве.		1
	4	Мероприятия по профилактике производственного травматизма на производстве. Оказания доврачебной помощи пострадавшим на производстве. Порядок возмещения работодателем вреда, причиненного здоровью работников, в связи с несчастным случаем		1
	<b>Практические занятия</b>			
	1	Анализ производственного травматизма на предприятии. Определение коэффициента травматизма: общего, частоты, тяжести		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий по охране труда			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников			
				3

<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Создание и защита презентации на тему: Оказание первой помощи при механических травмах		3
<b>Консультации по дисциплине</b>		
<b>Производственная практика (для СПО – (по профилю специальности))</b>		
<b>Виды работ</b>		
приемка товаров по количеству и качеству;		
составление договоров;		
установление коммерческих связей		
соблюдение правил торговли;		
выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;		
эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;		
<b>Консультации по практике</b>		
<b>Всего</b>		

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

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

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

Реализация программы модуля предполагает наличие кабинетов: организации коммерческой деятельности и логистики, социально-экономических дисциплин; лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета:

посадочные места по количеству обучающихся;  
рабочее место преподавателя;  
комплект учебно-методических пособий по модулю;  
комплект учебно-наглядных пособий по модулю.

Технические средства обучения:

компьютер с программным обеспечением, мультимедиапроектор;  
весы настольные электронные;  
контрольно-кассовая машина;  
кассовый POS – терминал.

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

#### **Нормативно-правовые документы:**

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
4. Трудовой кодекс Российской Федерации
5. Федерация. Закон. О защите прав потребителей: федер. закон № 2300-1 от 07.02.1992.
6. Российская Федерация. Закон. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон № 14-ФЗ от 08.02.1998
7. Российская Федерация. Закон. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: федер. закон № 129-ФЗ от 8 августа 2001
8. Российская Федерация. Закон. Об основах охраны труда в Российской Федерации: федер. закон № 181-ФЗ от 17 июля
9. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» – М.: Омега-Л, 2006. – 63с.
10. Российская Федерация. Закон. О лицензировании отдельных видов деятельности: федер. закон № 128-ФЗ от 8.08.2001
11. Российская Федерация. Закон. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон № 127-ФЗ от 26.10.2002
12. Российская Федерация. Закон. О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации»: ФЗ № 271 от 30.12.2006
13. Российская Федерация. Закон. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора): федер. закон № 294-ФЗ от 26.12.2008
14. Российская Федерация. Закон. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон № 261-ФЗ от 23 ноября 2009.
15. Российская Федерация. Закон. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федер. закон № 381-ФЗ от 28 декабря 2009
16. Постановление Верховного Совета РФ Правила возмещения работодателями вреда, причиненного работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанными с исполнением ими трудовых обязанностей от 24.12.92. №4214-1

17. Постановление Правительства РФ О дополнительных мерах по стимулированию энергосбережения в России от 15.06.1998. № 588
18. Постановление Правительства РФ Положение о расследовании и учете несчастных случаев на производстве от 11.03.99 № 279
19. Постановление Министерства труда и социального развития РФ Положение о порядке проведения аттестации рабочих мест по условиям труда от 14.03.97. № 12
20. Распоряжение Правительства Российской Федерации Энергетическая стратегия России на период до 2030 года от 13.11.2009. № 31715-р.
21. Рекомендации по проведению энергетических обследований (энергоаудита). Приказ минпромэнерго от 04.07.2006. № 141-7с. -9с.
22. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству / 15.60.65 № П-6
23. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству / 25.04.66 № П-7 с изменениями и дополнениями от 14.11.74 № 98.
24. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины определения – М: Госстандарт России, 1999.
25. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли - М: Госстандарт России, 1999.
26. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу - М: Госстандарт России, 1999.
27. ГОСТ Р 51713-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий - М: Госстандарт России, 2001.

#### **Основные источники:**

1. Ю.А. Наплекова, Организация и технология торговли: учеб. пособие для студ. учреждений среднего проф. образования/ Ю.А. Наплекова З.В. Отскочная, И.И.Чуева, О.Н.Дегтярь.. – М.: Академия ИЦ, 2019.-192 с.
- 2 Иванов, Г.Г. Организация торговли: учеб. пособие для студ. среднего проф. образования / Г.Г. Иванов. – Издательский дом Академия ИЦ, 2019.-192 с.
- 4 Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для студ. среднего проф. образования / О.В. Памбухчиянц.– М.: Дашков и К, 2019. – 448 с.
5. Иванов, Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. Практикум: учеб. пособие для студ. среднего проф. образования / Г.Г. Иванов. – М.: Академия, 2020. - 224 с.
7. Губин, В.Д. Основы этики: учебник/ В.Д. Губин, Е.Н. Некрасова. – М.: ФОРУМ – ИНФРА-М, 2018. – 236 с.
8. Каплина, С.А. Организация и технология розничной торговли : учеб. пособие / С.А. Каплина. – Ростов н /Д.: Феникс, 2019. – 333 с.
- 10.Разин, А.В. Основы этики: учебник / А.В. Разин. – М.: ФОРУМ, 2018. – 236 с.
- 13.Этика деловых отношений: учебник / В.К. Борисов, Е.М. Панина, М.И. Панов и др. – М.: Инфра-М, 2018. – 236 с.
14. Арустамов, Э.А. Техническое оснащение торговых организаций[Текст]: учебник для студ.учреждений сред. проф. образования/ Э. А. Арустамов. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. – 208 с.
15. Золин В.П. Технологическое оборудование предприятий общественного питания[Текст]: учебник для студ. Учреждений сред.проф. образования / Золин В.П. – 12-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. – 320 с.
16. Сибикин, Ю.Д., Сибикин, М.Ю. Технология энергосбережения[Текст]: учебник / Ю.Д. Сибикин, М.Ю. Сибикин,– 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, - 2018. - 352 с.
17. Докторов, А.В. Охрана труда в сфере общественного питания [Текст]: учебное пособие / А.В. Докторов.- Альфа- М; ИНФРА-М, 2018.- 272с.
18. Бороздина, Г.В. Этика деловых отношений [Текст]: учебник и практикум / Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. – М.: Юрайт, 2019 - 463 с.

### **Дополнительные источники**

1. Бурашников, Ю. М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле[Текст]: учебное пособие / Ю. М. Бурашников, А. С. Максимов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Академия, 2014. - 365 с.
2. Девисилов, В. А. Охрана труда[Текст]: учебник / В. А. Девисилов. – М.: Форум, 2017. – 496 с.
3. Афонин А.М., Царегородцев Ю.Н., Петрова А.М., Петрова С.А. Энергосберегающие технологии в промышленности [Текст] :учебное пособие / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев , А.М. Петрова , С.А. Петрова. – М. : ФОРУМ, 2014. – 272 с.
4. Фатыхов, Д. Ф. Охрана труда в торговле, общественном питании, пищевых производствах в малом бизнесе и быту[Текст]: учебное пособие / Д.Ф. Фатыхов, А. Н. Белехов.- 8-е изд., стереотип. – М.: Академия, 2014. - 224 с.
5. Никитченко, Л. И. Оборудование торговых предприятий[Текст]: Рабочая тетрадь: учебное пособие / Л. И. Никитченко. – 3-е изд., стер. – М.: Академия, 2017. – 96 с.
6. Шеламова, Г.М. Основы деловой культуры [Текст]: учебник / Г.М. Шеламова. – М.: Академия, 2018 – 112с.
7. Медведева, Г.П. Деловая культура [Текст]: учеб. для. сред. проф. образования / Медведева Г.П. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 272 с.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знания правил составления договоров;</li> <li>- демонстрация знания порядка; установления коммерческих связей;</li> <li>- установление коммерческих связей, заключение договора и контроль их выполнение;</li> <li>- демонстрация знания составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- изложение правил торговли;</li> <li>- демонстрация знаний о порядке совершения сделки;</li> <li>- составление договоров поставки, заявок на товар и претензий к стороне, не выполняющей условия договора поставки.</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение и оценка результатов практического задания по теме: " Решение ситуационных задач по организационно-правовым формам предприятий";</p> <p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам: " Изучение требований к организации и проведению мероприятий по контролю по Закону РФ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;</p> <p>" Изучение государственной и общественной защиты прав потребителей по Закону РФ «О защите прав потребителей»;</p> <p>Наблюдение и оценка результатов подготовки и проведения семинара по теме: «Государственное регулирование и инновационные формы и методы сотрудничества»</p> <p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>" Составление спецификации и протокола разногласий (согласования) к договору";</li> <li>"Составление и заполнение различных видов договоров"</li> <li>" Предъявление претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств"</li> </ul>



		<p>"Решение коммерческих ситуаций по организации связей между поставщиками и покупателями по поставкам товаров"</p> <p>"Составление и заполнение различных видов договоров";</p> <p>Устный опрос по теме: "</p> <p>"Ознакомление с Уставом предприятия и разработка предложений по его усовершенствованию"</p> <p>" Составление графика завоза товаров автомобильным транспортом";</p> <p>" Составление коммерческого акта на основании типовых образцов документов".</p> <p>Экспертная оценка практической работы:</p> <p>" Посещение торговых предприятий с целью сбора информационных материалов и их анализа" "Анализ инфраструктуры товарного рынка г. Москве"</p> <p>Устный опрос по теме опорного конспекта:</p> <p>"Содержание договоров с потребителями".</p> <p>Тестирование по теме:</p> <p>"Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»</p>
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- управление товарными запасами и потоками;</li> <li>- демонстрация знаний ведения учета и контроля поступления и реализации товаров.</li> <li>- изложение методов наблюдения за изменением спроса.</li> <li>- соблюдение правил и методов хранения товаров, с учетом их особенностей.</li> <li>- производство выкладки товара на местах хранения.</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <p>" Решение ситуационных задач по теме «Управление товарными запасами и материальными потоками»</p> <p>" Решение ситуационных задач по теме «Определение оптимального размера заказываемой партии»;</p> <p>" Составление заявок на поставку товаров и работа с нормативными документами,</p>

		<p>регламентирующими поставку товаров";</p> <p>" Анализ соблюдения порядка размещения и правильности выкладки товаров в торговом зале какого-либо предприятия";</p> <p>"Разработка алгоритма подготовки различных товаров к продаже";</p> <p>"Способы выкладки разных групп товаров ";</p> <p>" Разработка и изготовление средств информации, применяемых в торговом зале и узле расчета";</p> <p>Устный опрос по темам опорного конспекта :</p> <p>"Основные понятия и определения, характеризующие торговлю, работа с ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения".</p> <p>" Организационно-правовые формы предприятий», работа с Гражданским Кодексом Российской Федерации".</p> <p>"Каналы товародвижения, условия их применения".</p> <p>"Виды тары, применяемые в современных условиях"</p> <p>Оценка результатов защиты докладов по темам:</p> <p>"Проблемы управления товарными запасами и потоками на торговых предприятиях г. Москве (на примере)"</p> <p>"Проблемы организации работы в складских помещениях на торговых предприятиях г. Москве( на примере)"</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам:</p> <p>"Виды складов, их устройство и планировка".</p> <p>"Местные поставщики товаров".</p> <p>Оценка результатов защиты исследовательских проектов по теме:</p>
--	--	--

		Проблемы логистики на предприятиях города. ( индивидуальная исследовательская работа со студентами)
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знания правил приемки товаров по количеству и качеству</li> <li>- обеспечение товародвижения по количеству и качеству;</li> <li>- осуществление приемки товаров по количеству.</li> <li>- изложение видов, реквизитов и содержания товаросопроводительных документов.</li> <li>- составление и применение товаросопроводительных документов.</li> <li>- умение производить приемку товаров по качеству.</li> <li>- произведение оценки качества товаров по органолептическим показателям.</li> <li>- применение стандартов и других нормативных документов при приемке товаров.</li> <li>- составление актов о расхождении по количеству или качеству.</li> <li>- составление заявки на проведение экспертизы и претензий поставщику.</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <p>"Заполнение сопроводительных документов: товарно-транспортной накладной, счет-фактуры, счета";</p> <p>"Составление актов на установленное расхождение в количестве и/или качестве";</p> <p>" Составление акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей";</p> <p>Устный опрос по теме опорного конспекта :</p> <p>"Торгово-технологический процесс склада: приемка, хранение и отпуск товаров"</p> <p>"Схемы размещения товаров на складе".</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам:</p> <p>"Типовые договора купли-продажи и поставки товаров и их оформление в предприятиях торговли г. Москве".</p> <p>"Средства товарной информации".</p>
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знания организации торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</li> <li>- умение различать организационно-правовые формы предприятий.</li> <li>- соблюдение правил обслуживания покупателей при любых формах и методах торговли.</li> <li>- формирование ассортимента и выкладка товаров.</li> <li>- соблюдение правил реализации отдельных видов и групп товаров</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <p>" Составление схем торгово-технологического процесса различных типов магазинов"</p> <p>"Определение вида, типа и специализации торгового предприятия, анализ данных наблюдений."</p> <p>" Произведение расчета коэффициентов установочной и экспозиционной площадей определенного торгового предприятия"</p>

		<p>" Анализ данных наблюдения за выполнением определенными предприятиями требований к зданиям и помещениям"</p> <p>Наблюдение и оценка имитационной ситуации по теме: «Продажа отдельных групп товаров, с соблюдением соответствующих правил и способов расчета покупателей и проведение процедуры обмена и возврата товаров и денег» (деловая игра)</p> <p>Устный опрос по темам опорного конспекта :</p> <p>"Организация оптовых закупок товаров, источники закупки".</p> <p>"Планирование обеспечения предприятий материальными ресурсами".</p> <p>Тестирование по опорному конспекту:</p> <p>"Формы и методы продажи товаров в оптовой торговле".</p> <p>"Организация оптовых закупок товаров, источники закупки".</p> <p>Тестирование по материалам опорного конспекта по темам: "Формы и методы продажи товаров в оптовой торговле".</p> <p>"Основные понятия и определения, характеризующие виды и типы предприятий торговли, работа с ГОСТ Р 51773-01 Розничная торговля".</p> <p>Тестирование по материалам опорного конспекта по темам: "Классификация предприятий".</p> <p>"Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические".</p> <p>"Анализ состава и взаимосвязи помещений"</p>
--	--	--

		<p>определенного торгового предприятия".</p> <p>Оценка результатов подготовки и защиты сообщений по темам: "Обеспеченность розничной торговой сетью г. Москве".</p> <p>Оценка результатов подготовки и защиты презентаций по темам: " Определение вида, типа и специализации торгового предприятия"; "Требования к зданиям и помещениям торгового предприятия"; "Обязанности работников торгового предприятия"; "Формы и методы обслуживания потребителей".</p>
<p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оказание услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</li> <li>- определение вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;</li> <li>- демонстрация знания перечня услуг оптовой и розничной торговли: основных и дополнительных;</li> <li>- демонстрация знания Закона «о защите прав потребителей» и правил торговли;</li> <li>- оказание помощи покупателям в совершении покупки, предоставление информации о товаре, произведение расчетов с покупателями;</li> <li>- оказание покупателям дополнительных услуг: упаковывание товаров, организация доставки товаров, послепродажное обслуживание.</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка результатов практической работы по теме: "Подготовка сообщений о видах услуг розничной торговли в предприятиях г.Тюмени".</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам: "Составление статистических отчетов о товарообороте и товарных запасах и формирование выводов, вытекающих из анализа данных".</p> <p>Оценка защиты отчетов по результатам экскурсии: Составление отчетов по материалам экскурсии</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам: "Особенности правил продажи товаров по образцам"; "Особенности правил продажи товаров дистанционным способом, работа с Правилами продажи".</p> <p>Тестирование по материалам опорного конспекта по темам: "Классификации услуг розничной торговли и показателей качества, работа с</p>

		ГОСТ Р 51304-99; Розничная торговля". "Номенклатура показателей качества услуг".
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</li> <li>- изложение правил Системы сертификации.</li> <li>- демонстрация знаний этапов и процедуры добровольной сертификации.</li> <li>- изложение основных требований, предъявляемых к организации при сертификации.</li> <li>- составление заявки на сертификацию и выбор схемы сертификации.</li> <li>-изложение значения и содержания сертификата.</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <p>" Анализ соблюдения порядка размещения и правильности выкладки товаров в торговом зале какого-либо предприятия";</p> <p>"Разработка алгоритма подготовки различных товаров к продаже";</p> <p>"Способы выкладки разных групп товаров ";</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам:</p> <p>"Схема организации контроля на предприятии".</p> <p>"Информационное обеспечение коммерческой деятельности".</p> <p>Оценка защиты отчетов по результатам экскурсии:</p> <p>Составление отчетов по материалам экскурсии</p> <p>Оценка защиты рефератов по темам:</p> <p>"Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»;</p> <p>"Организации работы розничного рынка по продаже товаров, работа с федеральным законом «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации»;</p> <p>Тестирование по материалам опорного конспекта по темам:</p> <p>"Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли".</p> <p>Оценка результатов</p>

		<p>подготовки и защиты сообщений по темам:  "Мерчандайзинг в магазине по размещению прилавков и особенностям выкладки отдельных групп товаров".  "Размещение и выкладка товаров в магазинах г. Москве".  Оценка результатов подготовки и защиты презентаций по темам:  "Выкладка товаров в торговом зале конкретного торгового предприятия"</p>
<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение правил торговли;</li> <li>- демонстрация знаний государственного регулирования коммерческой деятельности;</li> <li>- демонстрация знаний инфраструктуры, средств, методов, инновации в коммерции;</li> <li>- умение различать организационные структуры предприятий.</li> <li>- определение стиля и методов руководства.</li> <li>- демонстрация знаний о способах организации материальной ответственности на предприятии.</li> <li>- демонстрация знания системы управления качеством труда и способов повышения квалификации кадров.</li> <li>- изложение способов и методов урегулирования и предотвращения конфликтов.</li> </ul>	<p>Накопительное оценивание  Контрольная работа  Тестирование</p> <p>Накопительное оценивание  Тестирование  Тестирование</p> <p>Контрольная работа</p> <p>Устный опрос</p>
<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение анализа статистических данных и формирование выводов, вытекающих из анализа данных.</li> <li>- изложение понятия о статистических индексах, их значения и задач в изучении коммерческой деятельности.</li> <li>- определение статистических индексов.</li> <li>- изложение понятия средней величины, ее природы и значения в анализе коммерческой деятельности.</li> <li>- нахождение взаимосвязи абсолютных и относительных величин и их комплексного</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение и оценка результатов практического задания по теме:  " Решение ситуационных задач по организационно-правовым формам предприятий";  Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:" Изучение требований к организации и проведению мероприятий по контролю по Закону РФ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных</p>

	<p>применения. -изложение понятия о вариации статистической информации, и ее определение.</p>	<p>предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»; " Изучение государственной и общественной защиты прав потребителей по Закону РФ «О защите прав потребителей»; Наблюдение и оценка результатов подготовки и проведения семинара по теме; «Государственное регулирование и инновационные формы и методы сотрудничества" Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам: " Составление спецификации и протокола разногласий (согласования) к договору"; "Составление и заполнение различных видов договоров" " Предъявление претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств" "Решение коммерческих ситуаций по организации связей между поставщиками и покупателями по поставкам товаров" "Составление и заполнение различных видов договоров";</p>
<p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>- демонстрация знаний целей, задач, методов логистики; - выделение групп логических систем;  - демонстрация знаний функциональных областей логистики, их классификации - демонстрация знаний логистики, стратегии и планирования в логистике; - прогнозирование покупательского спроса, определение потребности в товарах; выявление источников поступления товаров, установление хозяйственных связей с</p>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам: "Заполнение сопроводительных документов:товарно-транспортной накладной, счет-фактуры, счета"; "Составление актов на установленное расхождение в количестве и/или качестве"; " Составление акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей"; Устный опрос по теме опорного конспекта :</p>



	<p>поставщиками.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знания технологии закупки товаров на оптовых складах, рынках, ярмарках и у других юридических лиц.</li> <li>- демонстрация знания принципов товароснабжения, форм и методов доставки товаров.</li> <li>- демонстрация знания правил приема, укладки и выдачи грузов.</li> <li>- составление товарно-транспортной накладной</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применение методов нормирования, оперативного учета и контроля и регулирования товарных запасов.</li> <li>- составление статистических отчетов о товарообороте и товарных запасах, и карточек количественно-стоимостного учета товарных запасов.</li> <li>- организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товара.</li> <li>- умение изучать и анализировать спрос покупателей.</li> </ul>	<p>"Торгово-технологический процесс склада: приемка, хранение и отпуск товаров"</p> <p>"Схемы размещения товаров на складе".</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам:</p> <p>"Типовые договора купли-продажи и поставки товаров и их оформление в предприятиях торговли г. Москве".</p> <p>"Средства товарной информации".</p> <p>Оценка результатов защиты докладов по темам:</p> <p>"Проблемы управления товарными запасами и потоками на торговых предприятиях г. Москве (на примере)"</p> <p>"Проблемы организации работы в складских помещениях на торговых предприятиях г. Москве( на примере)"</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам:</p> <p>"Виды складов, их устройство и планировка".</p> <p>"Местные поставщики товаров".</p> <p>Оценка результатов защиты исследовательских проектов по теме:</p> <p>Проблемы логистики на предприятиях города. ( индивидуальная исследовательская работа со студентами)</p>
<p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знаний эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</li> <li>- демонстрация знания классификации торгово-технологического оборудования;</li> <li>- демонстрация знания организационных и правовых норм охраны труда;</li> <li>- изложение причин возникновения, способов предупреждения</li> </ul>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам : «Расчет потребности торгового немеханического оборудования на основании норм технологической оснащенности предприятий», «Отработка навыков работы на машине для нарезания продовольственных товаров», «Отработка навыков работы</p>

	<p>производственного травматизма и профзаболеваемости;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знания классификации и видов торговой мебели, способов применения ее в торговом зале и подсобных помещениях.</li> <li>- выполнение работ с инвентарем, приведение примеров его применения.</li> <li>- соблюдение требований к торговой мебели и инвентарю и правил их эксплуатации.</li> <li>- демонстрация знания основных видов механического оборудования.</li> <li>- демонстрация знания устройства и правил эксплуатации механического оборудования.</li> <li>- умение работать на фасовочно-упаковочном и измельчительно-режущем оборудовании.</li> <li>- демонстрация знания устройства и правил эксплуатации теплового оборудования.</li> <li>- умение работать на тепловом оборудовании.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знания устройства весоизмерительного оборудования и классификации.</li> <li>- установка и соблюдение правил установки весов на рабочем месте.</li> <li>- выполнение работ на весах рычажных и электронных с соблюдением правил взвешивания и техники безопасности.</li> <li>- соблюдение правил пользования мерами и измерительными приборами.</li> <li>- демонстрация знания устройства и принципов работы холодильного оборудования.</li> <li>- изложение принципов классификации холодильного оборудования.</li> <li>- умение эксплуатировать все виды торгового холодильного оборудования и соблюдение при этом санитарно-гигиенических требований.</li> <li>- демонстрация знания принципов машинного охлаждения и</li> </ul>	<p>на мясорубке», «Отработка навыков работы на ручной термоупаковочной машине», «Изучение устройства, принципа действия и правил эксплуатации грилей различных типов», «Отработка навыков работы на электронных весах и устранение простейших неисправностей», «Выбор и расчет потребности измерительного оборудования на основании норм технологической оснащенности предприятий», «Определение метрологических характеристик электронных весов типа ВЭ-15Т», «Определение температурного режима различных видов холодильного оборудования, находящегося на определенном торговом предприятии, «Применение ручных грузовых тележек при горизонтальном перемещении грузов», «Выбор и расчет потребности контрольно-кассовой техники на основании норм технологической оснащенности предприятий», «Решение ситуаций по определению суммы выручки с помощью документов», «Выбор противокражного оборудования для магазинов различных типов», «Решение ситуаций по нарушению правил эксплуатации контрольно-кассовой техники», «Анализ наблюдения за соблюдением техники безопасности на рабочем месте работниками определенного торгового предприятия», «Оказание первой медицинской помощи при производственном травматизме»;</p>
--	--	--

	<p>характеристика холодильных агентов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация знания классификации подъемно-транспортного оборудования.</li> <li>- соблюдение правил безопасной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования и техники безопасности при погрузочных работах.</li> <li>- применение в работе средств малой механизации.</li> <li>- демонстрация знания устройства ККМ.</li> <li>- демонстрация знания классификации ККМ.</li> <li>- подготовка ККМ к работе и соблюдение правил подготовки.</li> <li>- соблюдение правил программирования реквизитов.</li> <li>- демонстрация знания видов чеков.</li> <li>- соблюдение правил расчета покупателей и порядка отчетности.</li> <li>- умение заправлять ККМ чековой и контрольной лентой.</li> <li>- умение устанавливать текущую дату и время.</li> <li>- умение снимать показания счетчиков.</li> <li>- умение выбивать чеки всех видов и рассчитывать покупателей.</li> <li>- заполнение Книги кассира-операциониста и составление кассового отчета.</li> <li>- устранение простейших неисправностей в ККМ.</li> <li>- демонстрация знания основных узлов и механизмов торговых автоматов.</li> <li>- изложение значение, классификации и видов торговых автоматов.</li> <li>- соблюдение правил эксплуатации и безопасного обслуживания торговых автоматов.</li> <li>- умение оказывать первую медицинскую помощь при производственном травматизме</li> </ul>	<p>Оценка результатов подготовки и защиты презентаций по темам: «Инвентарь для уборки помещений», «Опасные зоны и узлы механического оборудования», «Оборудование торговых залов и подсобных помещений», «Противопожарный инвентарь», «Классификация фасовочно-упаковочного оборудования и правила безопасности работы», «Назначение и правила эксплуатации теплового оборудования», «Паспортизация и клеймение весов и гирь», «Правила эксплуатации весов», «Меры длины и объема», «Типы, правила пользования, проверка и клеймение мер длины и объема», «Торговое холодильное оборудование в г. Москве.», «Машинное охлаждение», «Характеристика холодильных агентов», «Классификация холодильного оборудования»</p> <p>Оценка результатов подготовки сообщений, докладов и рефератов по темам: «Классификация, характеристика, правила размещения на рабочем месте торгового инвентаря», «Противопожарный инвентарь», «Общие сведения о механическом оборудовании: назначение, классификация, тип, устройство, правила эксплуатации», «Температурный режим оборудования», «Холодильное оборудование складских и подсобных помещений», «Характеристика холодильного оборудования,</p>
--	---	---

		<p>используемого в складских и подсобных помещениях», «  Правила эксплуатации холодильного оборудования», «Виды торговых автоматов», «Требования к торговым автоматам», «Основные узлы и механизмы торговых автоматов.», «Правила соблюдения техники безопасности и производственной санитарии на рабочем месте», «Техника безопасности при работе на торговом оборудовании» ;  Оценка результатов письменного тестирования по теме: «Торговая мебель и торговый инвентарь», «Весомизмерительное оборудование», «Подъемно-транспортное оборудование», «Холодильное оборудование», «Фасовочно-упаковочное оборудование»  Оценка устного опроса по теме: «Классификация торгового инвентаря», «Государственный надзор и контроль за средствами измерения», «Кондиционирование воздуха», «Полномочия налоговых органов по применению ККМ», «Средства предупреждения и профилактики производственного травматизма и профессиональных заболеваний»</p>
--	--	---

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
--	---------------------------------------	----------------------------------

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии. знать сущность налогов и их значимость в своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	интерпретация результатов наблюдений за обучающимся в процессе освоения образовательной программы.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; оценка эффективности и качества решения производственных ситуаций; умение составлять и оформлять различные виды договоров; знать основные методы и приемы налогообложения для решения практических задач.	оценка результативности работы обучающегося при выполнении практических заданий.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач; уметь ориентироваться в налоговых правонарушениях	оценка результативности работы обучающегося при выполнении индивидуальных заданий.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	эффективный поиск информации; использование различных источников, включая электронные; знание сущности, функций и роли финансов в экономике, сущность и функции денег	оценка эффективности работы с источниками информации.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы; планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня.	участие в семинарах, диспутах, деловых играх и т.д.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов	уметь осуществлять соблюдение действующего налогового законодательства, использовать в практической деятельности законодательные документы	оценка эффективности работы с источниками информации.

