

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФАГОС ВО «Самарский государственный экономический

университет»

Дата подписания: 02.08.2023 16:55:42

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Факультет среднего профессионального и предпрофессионального образования
Кафедра факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация (степень) выпускника менеджер по продажам

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся 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 соблюдению правил охраны труда.
уметь	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной и оптовой торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организациям торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.
знать	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности;

	<p>инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; 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; основы формирования мотивационной политики организации принципы организации и технологии коммерческой деятельности на предприятиях торговли.</p>
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 548 академических часов (далее – часа(ов)), в том числе:

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности (3,4 семестр)

3 семестр

общей учебной нагрузки обучающегося - 136 часов;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 92 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 44 часов;

4 семестр

общей учебной нагрузки обучающегося - 126 часов;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 84 часов;
курсовые работы – 20;
самостоятельной работы обучающегося – 42 часов;
промежуточная аттестация – экзамен.

МДК.01.02 Организация торговли (4 семестр)

общей учебной нагрузки обучающегося - 90 часа;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 48 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 42 часа;
промежуточная аттестация – экзамен.

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда (4 семестр)

общей учебной нагрузки обучающегося - 124 часа;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 84 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 40 часа.
промежуточная аттестация – дифференцированный зачет.

УП.01.01 Учебная практика – 36 часов (4 семестр)

ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности) – 36 часов (4 семестр)

ПМ.03.ЭК Экзамен по модулю – (4 семестр)

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная	
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле	136	92	48	-	-	-	44
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	126	84	42	20			42
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 3. Основы торговой деятельности	90	48	24	-			42
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли	124	84	42	-	-	-	40
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3,	Учебная практика	36				36		-

ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10								
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Производственн ая практика (по профилю специальности)	36					36	-
	Всего:	548	308	156	20	36	36	168

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле		136
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		136
Тема 1.1.	Содержание учебного материала	48
Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Теоретическое обучение	
	1. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство.	
	2. Развитие коммерции и предпринимательства в России.	
	3. Коммерческая деятельность; назначение, сфера применения, сущность, содержание.	
	4. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно правовая база	22
	5. Организационно-управленческие аспекты коммерческой деятельности в торговле	
	6. Коммерческие структуры: организационно-правовые формы предприятий торговли	
	В том числе, практических занятий	26
	1. Практическое занятие «Определение понятийного аппарата коммерческой деятельности».	6
	2. Практическое занятие «Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика».	4
	3. Практическое занятие «Характеристика основных элементов коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.»	4
	4. Практическое занятие Распределение источников информации коммерческой деятельности	6
	5. Практическое занятие «Анализ коммерческого успеха торговых компаний»	2
	6. Практическое занятие «Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности»	4
Тема 1.2. Коммерческие	Содержание учебного материала	26

службы организаций	торговых	Теоретическое обучение	
		Коммерческие службы торговых организаций их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.	12
		Квалификационные характеристики работников коммерческих служб по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых и др.	
		Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства	
		В том числе, практических занятий	14
		1. Практическое занятие «Особенности работы коммерческих служб торговых организаций»	4
		2. Практическое занятие «Оценка функционала работников коммерческих служб»	4
		3. Практическое занятие «Понятие «коммерсант». Требования коммерсанта».	2
	4. Практическое занятие «Определение делового этикета коммерсанта. Формирование. Культура предпринимательства	4	
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности		Содержание учебного материала	18
		Теоретическое обучение	
		1. Государственное регулирование коммерческой деятельности; понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.	10
		2. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности	
		В том числе, практических занятий	8
		1. Практическое занятие «Исследование содержания ФЗ «О защите прав потребителей», «О развитии малого и среднего предпринимательства»	4
		2. Практическое занятие «Коммерческая тайна и способы ее защиты»	4
	Самостоятельная работа обучающихся: 1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов. 2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/). 3. Изучение истории развития коммерции в России 4. Изучение международных стандартов и нормативов регулирования коммерческой деятельности. 5. Ознакомление со спецификой деятельности бирж в России и мире.	44	

6. Изучение порядка функционирования ярмарок и рынков.		
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности		126
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		126
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	6
	Теоретическое обучение	2
	1. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы	
	2. Торговля оптовая и розничная	
	3. Инфраструктура оптовой торговли: понятие, функции, задачи	
	4. Типы организаций, виды предприятий оптовой торговли	
	5. Инфраструктура розничной торговли. Характеристика ритейлинга	
	6. Классификация предприятий розничной торговли в России и за рубежом	4
	В том числе практических занятий	
	1. Практическое занятие «Определение признаков классификации предприятий торговли.»	
2. Практическое занятие «Формирование цепочки создания ценностей на примере конкретного предприятия сферы обращения.»	<i>1</i>	
3. Практическое занятие «Классификация предприятий розничной и оптовой торговли»	<i>1</i>	
4. Практическое занятие «Специфические черты сетевой розничной торговли и классификация сетей».	<i>1</i>	
Тема 2.2. Основы размещения торговых предприятий	Содержание учебного материала	6
	Теоретическое обучение	2
	1. Размещение розничных торговых предприятий	
	2. Факторы, влияющие на размещение ритейлеров в населенных пунктах	
	3. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям	
	4. Планировка предприятий розничной торговли	
	5. Основные функциональные группы помещений предприятия торговли	4
	В том числе практических занятий	
1. Практическое занятие «Размещение розничных торговых предприятий»	2	

	2. Практическое занятие «Планирование предприятий розничной торговли»	2
Тема 2.3. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	12
	Теоретическое обучение	2
	1.Виды договоров, применяемых в торговле	
	2.Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.	
	3.Ответственность сторон за нарушение условий договора.	
	В том числе практических занятий	10
	1.Практическое занятие «Составление и анализ договора комиссии»	2
	2.Практическое занятие «Составление и анализ договора консигнации»	2
	3.Практическое занятие «Составление и анализ договора складского хранения товаров»	2
	4.Практическое занятие «Составление и анализ договора аренды»	2
	5.Практическое занятие «Составление и анализ договора на рекламу торгового предприятия»	2
	Тема 2.4. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	Содержание учебного материала
Теоретическое обучение		4
1.Сущность и значение закупочной работы.		
2.Организация закупок товаров на биржах, аукционах, оптовых ярмарках.		
3.Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.		
4.Организация продажи товаров на оптовых рынках, в магазинах кеш-энд-керри.		
5. Формы и методы оптовой продажи товаров		
В том числе практических занятий		8
1.Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договоров поставки»		2
2.Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договоров купли-продажи»		2
3.Практическое занятие «Характеристика критериев выбора партнеров по бизнесу»	2	

	4. Практическое занятие «Применение методов выбора поставщиков и характеристика контрагентов»	2
Тема 2.5. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Содержание учебного материала	10
	Теоретическое обучение	4
	1. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.	
	2. Методы розничной продажи товаров.	
	3. Коммерческая деятельность по увеличению продаж товаров.	
	В том числе практических занятий	6
	1. Практическое занятие «Особенности применения методов розничной продажи товаров»	1
	2. Практическое занятие «Прогнозирование объема продаж коммерческого предприятия»	2
3. Практическое занятие «Деловая игра «Выбор формы торговли в регионе»	3	
Тема 2.6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в предприятиях оптовой и розничной торговли	Содержание учебного материала	4
	Теоретическое обучение	2
	1. Понятие об ассортименте товаров. Производственный и торговый ассортимент.	
	2. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров и товарных запасов на оптовых торговых предприятиях.	
	3. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазинах.	
	В том числе, практических занятий	2
	1. Практическое занятие «Формирование ассортимента в розничном магазине»	1
	2. Практическое занятие «Розничный и оптовый товарооборот, товарные запасы»	1
Тема 2.7. Тара и тарные операции в торговле	Содержание учебного материала	6
	Теоретическое обучение	2
	1. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.	

	2.Классификация и характеристика основных видов тары. Организация оборота тары в торговле.	
	3.Унификация, стандартизация и качество тары.	
	4.Организация тарного хозяйства.	
	В том числе, практических занятий	4
	1. Практическое занятие «Экологические требования к таре и упаковке»	<i>1</i>
	2. Практическое занятие «Упаковка как фактор роста розничных продаж»	<i>1</i>
	3. Практическое занятие «Тенденции рынка тары и упаковки»	<i>1</i>
	4. Практическое занятие «Современные технологии и материалы в производстве тары и упаковки»	<i>1</i>
Тема 2.8. Организация перевозок грузов	Содержание учебного материала	8
	Теоретическое обучение	4
	1.Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств.	
	2.Организация перевозок грузов наземным транспортом	
	3.Организация перевозок грузов водным транспортом.	
	4.Особенности перевозки грузов воздушным транспортом	
	В том числе, практических занятий	4
	1. Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договора перевозки грузов»	<i>2</i>
	2. Практическое занятие «Определение вида транспорта и выбор подвижного состава для перевозки грузов»	<i>2</i>
	Самостоятельная работа обучающихся:	42
	1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.	
	2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/).	
	3. Особенности развития коммерческой деятельности в Самарской области.	
	4. Малый бизнес Самарской области: состояние и перспективы развития торговых фирм.	

5. Организация закупки товаров на тендерных площадках.
6. Организация торговли на аукционах.
7. Инновации в оптовой торговле.
8. Применение «Сквозных» технологий в ритейле

Примерная тематика курсовых работ (проектов)

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
2. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.
3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
4. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
6. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
7. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
8. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
9. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности на потребительском рынке (рынке товаров производственного назначения).
10. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
11. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.
12. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
13. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
14. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
15. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
16. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
17. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
18. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
19. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
21. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
22. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
23. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
24. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.

25. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.		
26. Образование и развитие рынка лизинга в России.		
27. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.		
28. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.		
29. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.		
30. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.		
Курсовой проект (работа)		20
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены		-
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена		-
Промежуточная аттестация		Экзамен
Раздел 3. Основы торговой деятельности		90
МДК.01.02 Организация торговли		90
Тема 3.1. Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала	16
	Теоретическое обучение	8
	1. Подходы к определению розничной торговли, ее задачи и функции	
	2. Классификация предприятий розничной торговли	
	3. Услуги предприятий розничной торговли	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Практическое занятие. «Анализ современных форм и видов предприятий розничной торговли»	2
	2. Практическое занятие. «Цифровые технологии в ритейле»»	2
	3. Практическое занятие. «Развитие системы розничного торгового сервиса»	2
4. Практическое занятие. «Оценка качества и культуры торговых услуг»	2	
Тема 3.2. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли	Содержание учебного материала	12
	Теоретическое обучение	6
	1. Подходы к определению оптовой торговли, ее задачи и функции на микро- и макроуровне	
	2. Классификация оптово-посреднических структур	
	3. Факторы развития оптовой торговли на региональном, федеральном и мировом уровне	
	В том числе, практических занятий	6
	1. Практическое занятие. «Определение вида и типа организаций оптовой торговли»	4
2. Практическое занятие. «Анализ тенденций развития рынка оптовых торговых услуг»	2	
Тема 3.3. Организация и технология товароснабжения	Содержание учебного материала	20
	Теоретическое обучение	10

розничных торговых организаций	1. Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети	
	2. Источники и формы снабжения розничной торговой сети.	
	3. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле	
	4. Характеристика этапов процесса закупочной работы	
	5. Принципы закупки и поставки товаров, их организация и учет	
	6. Управление товарными запасами на предприятиях торговли	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Практическое занятие. «Анализ и расчёт показателей ритмичности поставок товаров в торговую сеть»	4
2. Практическое занятие. «Планирование поступления товаров на предприятие розничной торговли»	2	
3. Практическое занятие. «Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов»	4	
Самостоятельная работа обучающихся:		42
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.		
2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/)		
3. Работа с ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».		
4. Работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли»		
5. Работа с ГОСТ Р ГОСТ Р 55888-2013 «Услуги розничной торговли. Система менеджмента безопасности пищевых продуктов»		
6. Работа со СНиПами, изучение требований по планировке функциональных групп помещений магазинов.		
7. Изучение инструкций о порядке приёма товаров по количеству (П-6), и по качеству (П-7).		
8. Изучение Правил торговли		
Курсовой проект (работа) не предусмотрен		-
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены		-
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена		-
Промежуточная аттестация		Экзамен
Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли		124
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		124
Тема 4.1. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала	20
	Теоретическое обучение	10
	1. Принципы размещения розничных торговых организаций	
	2. Устройство и технологическая планировка магазина	
	В том числе, практических занятий	10
1. Практическое занятие «Расчет показателей эффективности использования торговой	3	

	площади»	
	2. Практическое занятие «Основы девелоперской деятельности»	2
	3. Практическое занятие «Оценка обеспеченности населения торговыми площадями»	3
	4. Практическое занятие «Развитие федеральных и региональных торговых сетей»	2
Тема 4.2. Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок	Содержание учебного материала	24
	Теоретическое обучение	12
	1. Роль и функции складов в процессе товарного обращения	
	2. Виды товарных складов и их характеристика	
	3. Устройство и планировка товарных складов	
	4. Техничко-экономические показатели эффективности использования складов	
	В том числе, практических занятий	12
	1. Практическое занятие «Порядок определения площадей помещений склада»	4
	2. Практическое занятие «Расчёт технико-экономических показателей эффективности использования складов»	4
	3. Практическое занятие «Определение потребности в складской площади и емкости складов»	4
Тема 4.3. Техническое оснащение торговых предприятий	Содержание учебного материала	20
	Теоретическое обучение	10
	1. Основы технической оснащённости в торговле. Научно-технический прогресс	
	2. Мебель торговых предприятий	
	3. Торговый инвентарь	
	4. Торговое измерительное оборудование	
	5. Автоматизация расчетно-кассовых операций	
	6. Холодильные машины и оборудование	
	7. Подъемно-транспортное оборудование	
	8. Машины для резки, распила и измельчения продуктов. Фасовочно-упаковочное оборудование	
	9. Маркировочное и этикетировочное оборудование	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Практическое занятие «Современное программное обеспечение торгово-технологических процессов»	4
	2. Практическое занятие «Подбор, размещение и использование торгового оборудование»	2
3. Практическое занятие «Оборудование современных форматов торговли»	2	
4. Практическое занятие «Торговые автоматы»	2	
Тема 4.4. Организация труда	Содержание учебного материала	20

работников коммерческих предприятий	Теоретическое обучение	10
	1. Организация труда работников магазина: бригадная и индивидуальная форма организации труда.	
	2. Материальная ответственность работников магазина.	
	3. Планировка рабочих мест работников розничных торговых предприятий.	
	4. Режим работы и условия труда в магазине.	
	5. Требования, предъявляемые к охране труда. Мероприятия по охране труда.	
	6. Требования безопасности технологических процессов на складах и в магазинах.	
	7. Требования к местам организации погрузочно-разгрузочных работ.	
	8. Средства защиты работников коммерческих предприятий.	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Практическое занятие «Рабочая среда как фактор мотивации торгового персонала»	2
2. Практическое занятие «Нормативно-правовое обеспечение мероприятий по охране труда работников торговли»	4	
3. Практическое занятие «Средства индивидуальной и коллективной защиты»	2	
4. Практическое занятие «Правила эксплуатации технических средств»	2	
Самостоятельная работа обучающихся:	40	
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.		
2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/)		
3. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.		
4. Правила технического обслуживания измерительного оборудования. Порядок и правила поверки.		
5. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.		
6. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины и т.д.). Краткая характеристика, правила эксплуатации.		
7. Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники, мониторы и теленаблюдение в крупных торговых организациях.		
8. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования (общее представление).		
9. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование.		
10. Права, назначение и функции инспекторов охраны труда. Государственные технические инспекции, их назначение и функции.		
11. Порядок возмещения работодателями вреда, причинённого здоровью работников в связи с несчастными случаями.		

12. Приборы для контроля и средства защиты от вредных производственных факторов, виды. 13. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции. 14. Особенности заземления переносных токоприёмников. 15. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения. 16. Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение.	
Промежуточная аттестация	Дифф. зачет
Курсовой проект (работа) не предусмотрен	-
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены	-
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена	-
Учебная практика: Виды работ 1. Занятия в лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» - Изучение принципов организации и технологии приемки товаров по количеству и качеству; - Изучение порядка составления договоров и счет-договоров на поставку товара в магазины розничной и оптовой торговли; - Ознакомление с порядком составления договоров, претензий и предъявления санкций; - Изучение особенностей установления коммерческих связей; - Изучение механизма технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; - Изучение порядка эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда; - Знакомство с техникой безопасности условий труда, пожарной безопасности, правилами охраны труда.	36
Производственная практика (по профилю специальности): Виды работ 1. Общая характеристика торговой организации. Изучение характеристики оптового или розничного торгового предприятия: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, режим работы, место расположения предприятия, 2. Изучение деятельности коммерческой службы организации: цели деятельности, функциональные задачи службы, организационная структура, должностные характеристики (инструкции), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями. 3. Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителей». Ознакомление с актами проверки и работой по выполнению предписаний инспекторов, соблюдением требований ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» 4. Изучение вида здания конкретного предприятия: технологической планировки его торгового зала, эффективности использования торговой площади, физическое и моральное состояние торгового оборудования, средств малой механизации.	36

5. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в заключение договоров. Анализ заключённых договоров и договорной переписки на соответствие её содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров – поставки, купли – продажи (контрактов, сделок, закупочных актов). Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно – справочные услуги.
6. Изучение торгово-технологический процесс торгового предприятия: технологию приемки товаров по количеству и качеству в магазине; недостатки подготовки товаров к продаже, размещению и выкладке в торговом зале; порядок доступа покупателей к товарам, отбор товаров, обслуживание покупателей, расчет за товары, упаковка товаров, дополнительные услуги, уголки покупателя; ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими. Организацию хранения и подготовку товаров к продаже в магазине; виды тары, используемые на предприятии; выполнение экологических требований к таре и упаковке, логистические цепи и схемы организации.
7. Изучение характеристику реализуемых товаров, услуг: хозяйственные связи по поставке товаров; источники поставок товаров, объемы, хранение, реализация; ассортимент реализуемых в организации товаров; применяемые на предприятии методы изучения спроса, формирование ассортимента товаров, товаросопроводительную документацию; состояние товарных запасов на предприятии, товарооборачиваемость.
8. Изучение размещения и охраны труда предприятий торговли: составление схемы планировки предприятия; определить эффективность использования полезной площади и ёмкости предприятия; проанализировать состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря; анализ соблюдения правил труда и техники безопасности.
9. Ознакомление с товарными складами, их устройством и основой технологических планировок: изучение технологического процесса работы склада, составление схемы технологического процесса; участие в размещении товаров на хранение; проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских помещений и др.) при размещении товаров; ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.); ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по заявкам (копии документов приложить к отчёту).
10. Изучение организация перевозок грузов: методов выбора логистического провайдера транспортных услуг, структуры и содержания договора перевозки грузов; определение вида транспорта и типа подвижного состава для перевозки грузов.

Всего

548

