

**Автономная некоммерческая
профессиональная образовательная организация
"Владимирский техникум экономики и права Владкоопсоюза"**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

для специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Владимир

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности (специальностям) среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Организация-разработчик:

АН ПОО “Владимирский техникум экономики и права Владкоопсоюза“

Разработчики:

Минеева Татьяна Александровна – преподаватель АН ПОО “Владимирский техникум экономики и права Владкоопсоюза“

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	19

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

1.1 Место профессионального модуля в структуре образовательной программы СПО подготовки специалистов среднего звена:

Программа профессионального модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** является частью образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

Профессиональный модуль **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** входит в блок профессиональных модулей по базовому уровню среднего профессионального образования специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа профессионального модуля включает междисциплинарные курсы **МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности, МДК 01.02.**

Организация торговли, МДК. 01.03. Техническое оснащение торговых организаций, предусматривающие изучение материала, дающего целостное представление об организации и управлении торгово-сбытовой деятельностью, а также приобретение практического опыта посредством овладения профессиональными компетенциями.

1.2 Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

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;

умения:

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

знания:

- 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 Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – **270 часов**, в том числе:

максимальная учебная нагрузка обучающихся – **270 часов**, включая:

- обязательная аудиторная нагрузка – **180 часов**,

- самостоятельная работа обучающихся – **90 часов**.

учебная и производственная практика (по профилю специальности) – **72 часа**.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.2	
ПК 1.3	
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	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,

	проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практика)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5		6	7	8
ПК 1.1.,1.2	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности	80	50	18	10	30		
ПК 1.4-1.8	Раздел 2. Осуществление торговой деятельности. МДК.01.02. Организация торговли	115	80	24		35		
ПК 1.9., 1.10.	Раздел 3. Эксплуатация торгово-технологического оборудования	75	50	18		25		

	и охрана труда. МДК. 01.03. Техническое оснащение торговых организаций.							
	Учебная и производственная практика (по профилю специальности), часов						36	36
	Всего:	270	180	60	10	90	36	36

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Организации коммерческой деятельности и логистики», актового зала, библиотеки с выходом в сеть Интернет.

Оборудование кабинета:

- комплект учебной мебели;
- рабочее место преподавателя;
- комплексное учебно-методическое обеспечение дисциплин «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций»;
- наглядные пособия, иллюстрационный материал;
- комплекты нормативно-технической документации.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор;
- экран.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативно-правовые документы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (в действующей редакции.)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Ч. 1,2,4.М.,2007 (в действующей редакции).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ) (в действующей редакции).
4. О защите прав потребителей: Закон Российской Федерации в редакции Федерального закона Российской Федерации от 07.02.92 № 2300-1 (в

действующей редакции).

5. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации от 28.12.2009 № 381-ФЗ (в действующей редакции).

6. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции от 28.11.1995 № 171-ФЗ (в действующей редакции)

7. О техническом регулировании: Закон Российской Федерации от 27.12.02 № 184-ФЗ (в действующей редакции).

8. О качестве и безопасности пищевых продуктов: Закон Российской Федерации от 02 января 2000 № 29-ФЗ (в действующей редакции).

9. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: Закон Российской Федерации от 26.12.08 № 294-ФЗ действующей редакции).

10. Об обеспечении единства измерений: Закон Российской Федерации от 26.06.08 № 102-ФЗ (в действующей редакции).

11. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения: Федеральный Закон от 30 марта 1999 г. (в действующей редакции).

12. О розничных рынках и о внесении изменений в трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2006 № 271-ФЗ (в действующей редакции).

13. Правила продажи отдельных видов товаров от 19.01.1988 № 55 (в действующей редакции).

Основные источники:

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 506 с. — Серия : Профессиональное образование.

2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц

О.В. - М.:Дашков и К, 2018. - 272 с.

3. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.

4. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.

Дополнительные источники:

1. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - М.:ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.

2. Памбухчиянц О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц - М.:Дашков и К, 2017. - 296 с.

3. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 352 с.

4. Грибанова И.В. Организация и технология торговли / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова, - 4-е изд. - Мн.:РИПО, 2016. - 203 с.

5. Давыдкина И.Б. Проектирование и организация торгового пространства предприятий розничной торговли и общественного питания: Учебное пособие / И.Б. Давыдкина - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 266 с.

6. Минько, А.Э. Основы коммерции :учебное пособие / А.Э. Минько, Э.В. Минько. - М.: Юнити-Дана, 2015.- 513 с.

7. Олейник, К. Всё об управлении продажами / К. Олейник, С. Иванова, Д. Болдогоев ; под ред. Ю. Быстровой.- 3-е изд. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2016.

8. Кент, Т. Розничная торговля: учебник /Т. Кент, О. Омар. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 719 с.

Интернет-ресурсы:

<http://www.grandars.ru/>

[http:// www. torgrus. ru/](http://www.torgrus.ru/)

[http:// www. sovtorg. ru/](http://www.sovtorg.ru/)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия проводятся в учебных аудиториях, оснащенных необходимыми учебниками, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются занятия в форме лекций с элементами беседы, семинаров, работы с нормативными документами, решения ситуационных и практических задач, тестирования в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций.

Освоению данного модуля предшествует изучение дисциплин: ОП.01 Экономика организации, ОП.03 Менеджмент, ОП. 05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности, ОП.08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия, ОП.17 Безопасность жизнедеятельности.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную и учебную практику. По окончании обучения по профессиональному модулю предусмотрена сдача обучающимися экзамена квалификационного.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: высшее образование, опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Педагогический состав: высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным с прохождением стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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
ПК 1.1. Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контролирование их выполнение, предъявление претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> - установление контакта с деловым партнером; - факт заключения договора; - точность и грамотность составления и расчета претензий; - применение санкций в соответствии с законодательством РФ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспертная оценка результатов практических занятий - защита отчета по практике - экзамен
ПК 1.2. На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы склада, размещение товарных запасов на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> - точность и грамотность составления заявки на завоз товара; - управление и координация товарными потоками. - организация работы склада - выбор и использование различных способов размещения товарных запасов на хранение с учетом специфики товара 	
ПК 1.3. Приемка товаров по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - правильность проведения приемки товарно-материальных ценностей по количеству и качеству в соответствии с требованиями НД; - точность и грамотность оформление документации при приемке по количеству и качеству; - точность и грамотность оформление актов о выявленных расхождениях в количестве и качестве товарно-материальных ценностей. 	
ПК 1.4. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - правильность и точность определение вида, класса и типа розничного торгового предприятия в соответствии с требованиями ГОСТ Р; - определение розничного или оптового торгового предприятия по идентифицирующим классификационным признакам. 	
ПК 1.5. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> - правильность оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; - точность исполнения основных операций по приему, подготовке, выкладке и отпуску товаров; - правильное и грамотное предоставление информационно-консультационных услуг. 	
ПК 1.6. Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<ul style="list-style-type: none"> - правильность оформления заявки для проведения сертификации в орган по сертификации; - подготовка пакета документов для добровольной сертификации услуг 	
ПК 1.7. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.	<ul style="list-style-type: none"> - применение и умение находить выход из конфликтных ситуации, учитывая индивидуальные особенности членов коллектива; - овладение навыками и приемами делового общения. 	
ПК 1.8. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> - применение статистических методов расчета для решения практических задач коммерческой деятельности; - правильность определения статистических 	

определение статистических величин, показателей вариации и индексов.	величин, показателей вариации и индексов.	
ПК 1.9. Применение логистических системы, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.	<ul style="list-style-type: none"> - правильность применения приемов и методов закупочной и коммерческой работы; - обеспечение и умение выбора маршрута, - грамотность и правильность составления графика завоза товара. 	
ПК 1.10. Эксплуатация торгового-технологического оборудования.	<ul style="list-style-type: none"> - выбор технологического оборудования и торгового инвентаря; - расчет коэффициентов использования установочной и экспозиционной площадей; - правильность установки весов на рабочем месте; - точность и скорость взвешивания товара; - расчет необходимого количества весов; - правильность эксплуатации контрольно-кассового оборудования; - расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин; - расчет необходимой охлаждаемой площади. 	

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	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> - выбор и применение способов решения профессиональных задач в области товароведения и экспертизы товаров. - демонстрация эффективности выполнения профессиональных задач 	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- нахождение и использование информации для выполнения профессиональных задач и профессионального развития	
ОК 5. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями, профессиональными работниками в ходе обучения	
ОК 6. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	

ОК 7. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<ul style="list-style-type: none"> - решение практических ситуаций в соответствии с нормативной документацией - нормативное подкрепление ссылка на статью. 	
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	<ul style="list-style-type: none"> - участие в спортивных кружках и секциях; - участие в спортивных соревнованиях внутри техникума. 	
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	<ul style="list-style-type: none"> - организация делового общения на английском, немецком языке, составление коммерческих писем на иностранных языках. 	
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение основных требований к устной и письменной речи коммерческого работника. 	
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правил безопасности на практических и теоретических занятиях, в профессиональной деятельности. 	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правовых норм, регулирующих организацию деятельности менеджера торгового предприятия 	