

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(АНО ПО «ПТЭИТ»)**

СОГЛАСОВАНО
ООО «БЕШТАУ-СЕРВИС»
Раздобудько В.И.
«16» августа 2023 г.



Директор АНО ПО
«ПТЭИТ»
В.М.Вазаров
«16» августа 2023 г.



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

по специальности 38.02.04 Коммерция

основное общее образование

Пятигорск, 2023г.


Рабочая программа профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальностям среднего профессионального образования (далее – СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)).

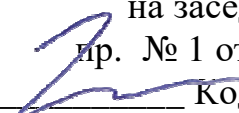
Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий» (АНО ПО «ПТЭИТ»)

Разработчики:

Гусельщикова Н.Б. - к.э.н., преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

Кирсанова Н.В. – преподаватель высшей квалификационной категории АНО ПО «ПТЭИТ»

РАССМОТРЕНА
отделением общеобразовательных и
социально-экономических дисциплин
Протокол №1 от 16.08.2023г.
Зав.отделением  Кирсанова Н.В.

СОГЛАСОВАНА
на заседании УМС
пр. № 1 от 16.08.2023
 Кодякова О.А.

Рецензенты:

Сердюкова О.И. – к.э.н., доцент, преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

Моргачёва.Г.Р – преподаватель высшей квалификационной категории
ГБПОУ СПО «Пятигорский техникум торговли, технологий и сервиса»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	21

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения программы

Адаптированная рабочая программа профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальностям среднего профессионального образования (далее – СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)).

Все учебные циклы и разделы реализуются для инвалидов или лиц с ограниченными возможностями здоровья в объемах ФГОС СПО.

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) - является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) укрупненной группы направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

- организация и управление торгово-сбытовой деятельностью; и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):
- 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;
- идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы;
- применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

Рабочая программа профессионального модуля так же может быть использована в реализации программ дополнительного профессионального образования (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке:

- профессиям рабочих:

12721 Кассир торгового зала

(при наличии основного общего или среднего общего 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 студент в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- ПО1 приемки товаров по количеству и качеству;
- ПО2 составления договоров;
- ПО3 установления коммерческих связей;
- ПО4 соблюдения правил торговли;
- ПО5 выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- ПО6 эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;

уметь:

- У1 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- У2 управлять товарными запасами и потоками;
- У3 обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- У4 оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- У5 устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- У6 эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- У7 применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

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

- В результате освоения рабочей программы обучающийся должен достичь следующих личностных результатов:

- **ЛР 1** Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

- **ЛР 2** Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

- **ЛР 3** Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

- **ЛР 4** Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».

- **ЛР 5** Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

- **ЛР 6** Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

- **ЛР 7** Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

- **ЛР 8** Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

- **ЛР 9** Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

- **ЛР 10** Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

- **ЛР 11** Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

- **ЛР 12** Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

- **ЛР 13** Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации

- **ЛР 14** Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм

- **ЛР 15** Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.

1.4. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего **495** часа:

максимальной учебной нагрузки студента **423** часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки студента **282** часов, из них:
курсовое проектирование - **20** часов, практические занятия - **120** часа;
- самостоятельной работы студента **141** часов;
- учебной и производственной практики - **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

КОД	Наименование результатов 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

Коды Профессио- нальных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка студента			Самостоятельн ая работа студента,		Учебная, часов	Производст венная, часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	вт.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов			
1	2	3	4	5		6	7	8	
ПК 1.1-1.10	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	180*	120	40	20	60			
ПК 1.1-1.10	Раздел 2. Организация торговли	123*	82	40		41			
ПК 1.1-1.10	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	120*	80	40		40			
ПК 1.1-1.10	Учебная практика, часов	36*						36	
ПК 1.1-1.10	Производственная практика, часов	36*							36
	<i>Всего:</i>	495	282	120	10	141	10	36	36

* Раздел профессионального модуля - часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

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

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения	
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности		180		
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		120		
Тема 1.1. Введение в коммерческую деятельность	Содержание учебного материала			
	1	Сущность и роль коммерческой деятельности. Основные функции и принципы коммерческой деятельности	2	1
	2	Классификация розничных и оптовых торговых организаций		
	3	Внешнеэкономическая коммерческая деятельность предприятия		
	Практическое занятие		2	
1	Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе			
Тема 1.2. Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	Содержание учебного материала			
	1	Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”	6	1
	2	Коммерческие посредники на товарном рынке		
	3	Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках		
	Практическое занятие		4	
1	Проведение анализа организационно-правовых форм юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность			
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		6	
	1	Понятие, назначение, механизм государственного регулирования коммерческой деятельности.	8	1
	2	Методы государственного регулирования. Уровни регулирования коммерческой деятельности.		
	Практическое занятие		4	
	1	Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		
Тема 1.4. Организация коммерческих служб, управление коммерческой	Содержание учебного материала			
	1	Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации. Принципы построения организационных структур коммерческих служб.	8	2

деятельностью предприятий	2	Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Должностная инструкция менеджера по продажам. Организация труда менеджера по продажам		
	3	Положение о коммерческом отделе, отделе сбыта (реализации) торгового предприятия.		
	Практическое занятие		4	
	2	Разработка учредительных документов		
Тема 1.5. Профессиональные требования в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	1	Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику	6	2
	2	Этикет в коммерческой деятельности		
	3	Организация и ведение деловых переговоров		
	Практическое занятие		2	
3	Составление должностной инструкции менеджера по продажам			
Тема 1.6. Организация хозяйственных связей в торговле	Содержание учебного материала			
	1	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле	6	2
	2	Заявки и заказы на товары		
	3	Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность		
	4	Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров		
	Практическое занятие		2	
4	Выбор поставщиков			
Тема 1.7. Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	Содержание учебного материала			
	1	Организация коммерческой деятельности в розничной и оптовой торговой сети	10	2
	2	Оптовые ярмарки (выставки), рынки и их роль в закупке товаров		
	3.	Методы розничной продажи товаров		
	4	Организация оказания торговых услуг покупателям		
Практические занятия.		8		
	5	Определение прогноза сбыта разными методами		
	6	Классификация услуг и требований к ним		
Тема 1.8. Реализация товаров и обслуживание покупателей	Содержание учебного материала			
	1	Формирование товарного ассортимента	8	2
	2	Коммерческое ценообразование и методы реализации товаров		
	Практическое занятие		6	
7	Определение издержек обращения, расчёте цен, наценок			
Тема 1.9. Договоры в коммерческой	Содержание учебного материала			
	1	Виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности	6	2

деятельности	2	Порядок заключения, изменения и расторжения договоров		
	3	Ответственность сторон за нарушение условий договора		
	Практическое занятие		2	
	8	Составление договора поставки		
	9	Составление рекламаций. Расчёт санкций.		
Тема 1.10. Трудовые ресурсы в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	1	Коммерция - особая форма трудовой деятельности. Роль торгового персонала в коммерческой деятельности	6	2
	2	Формы и системы оплаты труда коммерческого работника.		
	Практическое занятие		2	
	10	Решение ситуационных задач в сфере трудовой деятельности персонала коммерческих организаций		
Тема 1.11. Инновационные формы и методы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	1	Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.), инновационные.	8	2
	2	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли: франчайзинг, лизинг, факторинг и др.		
	3	Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития коммерческой деятельности		
	4	Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика. Факторинг: назначение, основные элементы.		
	Практическое занятие		2	
	11	Определение размера оплаты за лизинговую услугу		
12	Составление договора лизинга			
Тема 1.12. Эффективность коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			
	1	Издержки коммерческого предприятия	6	3
	2	Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью		
	3	Регулирование рентабельности коммерческой деятельности		
	Практическое занятие		2	
13	Определение экономически целесообразной партии закупки			

<p>Самостоятельная внеаудиторная работа студентов при изучении раздела 1</p> <p>Подбор материалов по теме: «Коммерческая деятельность местной розничной торговой организации»</p> <p>Подготовка презентации: Потребительские рынки</p> <p>Описание формирования товарного ассортимента в розничной торговле Подготовка сообщения по теме: «Договорные отношения в торговле.</p> <p>Подготовка сообщения на тему: «Организация хозяйственных связей торгового предприятия с поставщиками товаров»</p> <p>Подготовка реферата на тему: «Фирменный стиль в торговле»</p> <p>Подбор материалов по теме: «Организация коммерческой работы совместного предприятия»</p> <p>Подготовка презентации на тему: «Организация ярмарочной торговли»</p> <p>Составление логической схемы: «Организация доставки продтоваров в торговую сеть»</p> <p>Подготовка сообщения по теме: Приемка и хранение товаров на складе торгового предприятия.</p> <p>Подбор материалов по теме: «Построение и размещение продовольственной розничной сети»</p> <p>Подготовка сообщения по теме: «Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия» Подготовка сообщения по теме: «Культура обслуживания покупателей в торговом предприятии»</p> <p>Подбор материалов по нормативным документам и законодательной базой, регламентирующий документооборот предприятия</p> <p>Подготовка сообщения по теме: «Договорные отношения в торговле»</p> <p>Подбор материалов по фирменному стилю в торговле</p> <p>Подготовка сообщения по теме: «Организация работы торгового предприятия в условиях рынка»</p> <p>Подбор материала по теме: «Организация товародвижения (по одной из групп товаров)»</p> <p>Подбор материала по теме: «Организация товарообмена торговых предприятий с зарубежными партнерами» Подбор литературы и практических материалов, с использованием Интернет-ресурсов для разработки курсовой работы. Оформление курсовой работы</p>	<p>60</p>	
<p>Тематика курсовых работ:</p> <p>Коммерческая деятельность в сфере сервисных услуг Организация коммерческой деятельности</p> <p>Организация коммерческой деятельности на примере торговой сети.</p> <p>Анализ организации коммерческой деятельности на примере сети магазинов</p> <p>Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле</p> <p>Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности</p> <p>Организация и повышение эффективности коммерческой деятельности</p> <p>Коммерческая деятельность на розничном рынке</p> <p>Коммерческая деятельность коммерсантов в торговле</p> <p>Пути улучшения коммерческой деятельности на предприятии</p> <p>Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм оптовой торговле Коммерческая деятельность на розничном рынке потребительских товаров и ее совершенствование Коммерческая деятельность на розничных торговых предприятиях по стимулированию продаж товаров Анализ и совершенствование коммерческой деятельности на предприятии Коммерческая деятельность в розничных торговых предприятиях Коммерческая работа по продаже товаров</p> <p>Организация розничной торговли</p>	<p>20</p>	

Организация франчайзинга в системе сбыта и продвижения товаров		24		
Особенности организации коммерческой деятельности по продаже пищевых концентратов в розничном торговом предприятии				
Управление коммерческой деятельностью предприятия				
Организация торгового обслуживания покупателей в магазине с традиционными методами продажи				
Качество торгового обслуживания и пути его совершенствования Анализ коммерческой деятельности по стимулированию продаж фирмы Совершенствование коммерческой деятельности предприятия по сбыту готовой продукции Коммерческая деятельность в условиях конкурентной борьбы на рынке				
Раздел 2. Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения		123		
МДК 01.02. Организация торговли		82		
Тема 2.1. Торговля - отрасль экономики, её характеристика и связь с другими отраслями.	Содержание учебного материала		8	
	1	Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка.	4	1
	2	Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли.		
	Практическое занятие		4	
	1	Составление глоссария по терминам и определениям		
	2	Деловая игра «Состояние и перспективы развития торговли в России, в Москве»		
Тема 2.2. Организация розничной торговой сети.	Содержание учебного материала			
	1	Понятие, задачи и функции торговой организации.	6	2
	2	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.		
	3	Торговый зал-основное помещение магазина, планировка.		
	Практическое занятие		6	
	3	Составление структуры торговых предприятий оптовой и розничной торговли		
	4	Определение типа, вида и класса торговой организации		
Тема 2.3. Технология товародвижения в магазине.	Содержание учебного материала			2
	1	Понятие и сущность процесса товародвижения. Каналы и уровни товародвижения	6	
	2	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли (Приемка товаров по количеству и качеству, условия хранения.)		
	Практическое занятие		6	
	5	Подготовка приемки товаров в соответствии с нормативными документами		
Тема 2.4. Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.	Содержание учебного материала			
	1	Формы продажи товаров, их краткая характеристика.	6	2
	2	Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним.		
	3	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия.		

	Практическое занятие	4	
	6 Решение ситуационной задачи «Правилами продажи товаров»		
	7 Решение ситуационной задачи «Закон г. Москвы «О штрафных санкциях»		
Тема 2.5. Организация оптовой торговли.	Содержание учебного материала		
	1 Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли.	4	2
	2 Склады - основное звено оптовой торговли, их функции.		
	Практическое занятие	6	
	8 Классификация складов, их характеристика		
Тема 2.6. Технология товародвижения на складе.	Содержание учебного материала		
	1 Складской технологический процесс, его структура. Товарные запасы: понятие, назначение, виды	6	2
	Практическое занятие	6	
	9 Определение документации при отпуске товаров со склада		
Тема 2.7. Тара и упаковка в системе товародвижения	Содержание учебного материала		
	1 Роль тары и упаковки в процессе товародвижения. Направление развития рынков упаковочных материалов	4	1
	Практическое занятие	6	
	10 Проведение расчета количества тары для транспортировки		
Тема 2.8. Организация транспортно-экспедиционных операций в торговле	Содержание учебного материала		
	1 Сущность и значение транспортных систем в товародвижении	6	1
	2 Виды транспорта, их достоинства и недостатки.		
	3 Организация перевозки грузов железнодорожным и автомобильным транспортом		
	4 Организация перевозки грузов водным и воздушным транспортом		
	Практическое занятие	2	
	11 Разработка рациональных схем завоза товаров в розничную торговую сеть.		
Самостоятельная внеаудиторная работа студентов при изучении раздела 2		41	
Написание реферата по теме: «Торговля, виды, функции».			
Оформление практических работ и подготовка к защите.			
Создание презентации по теме: «Розничная торговля».			
Подбор материалов по теме: «Торгово-технологический процесс».			
Создание презентации по теме: «Услуги розничной торговли».			
Написание рефератов по теме: «Оптовая торговля».			
Подготовка сообщения по теме: «Транспортно-экспедиционные операции». Подбор материалов по теме: «Правила торговли».			
Подбор материалов по теме: «Организация перевозки грузов».			

Учебная практика Виды работ		24	
1. Отработка навыков по организации торговых и технологических процессов в магазинах.			
2. Формирование ассортимента проектируемого предприятия.			
3. Составление сопроводительных документов в автоперевозках товаров.			
Раздел 3. Организация торговых предприятий и безопасная эксплуатация торгового оборудования		120	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.		80	
Тема 3.1.1 Введение в техническое оснащение торговых организаций и охрану труда	Содержание учебного материала		
	1	Введение. Основные цели, задачи и содержание дисциплины	2
	2	Предмет, задачи связь с другими дисциплинам. Научно-технический процесс в торговле	1
Тема 3.1.2 Мебель, торговый инвентарь	Содержание учебного материала		
	1	Значение и виды мебели для различных помещений и назначения	2
	2	Торговый инвентарь, назначение, виды	2
	Практическое занятие		4
	1	Выбор мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина	
Тема 3.1.3 Измерительное оборудование	Содержание учебного материала		
	1	Значение и классификация измерительных оборудования	2
	2	Весы электронные, их устройство и правила эксплуатации	2
	3	Гири, меры длины и объема. Государственный и ведомственный надзор	2
	Практическое занятие		2
	1	Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов	
	2	Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия	4
Тема 3.1.4 Измельчительное и режущее оборудование	Содержание учебного материала		
	1	Значение и классификация режущего оборудования	2
	Практическое занятие		4
	1	Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин. Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами.	
Тема 3.1.5 Холодильное оборудование	Содержание учебного материала		
	1	Значение холодильного оборудования в торговле продовольственными товарами	2
	2	Виды холодильного торгового оборудования	2
	Практическое занятие		

	11	Расчет количества и типов холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия.	4	2
Тема 3.1.6. Подъемно – транспортное оборудование .	Содержание учебного материала			
	1	Грузоподъемные машины и механизмы	2	1
Тема 3.1.7. Контрольно – кассовые машины	Содержание учебного материала			
	1	Контрольно – кассовые машины (ККМ) их функции и классификация	2	2
	2	Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ	2	1
	3	Электронные контрольно – регистрирующие машины, их устройство и техническая характеристика	2	1
	Практическое занятие			
	1	Оформление документации по учету денежных поступлений овладение навыками работы на ККМ.	4	2
	2	Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия определенного типа.	4	2
	3	Изучение построения и содержания Государственного реестра.	2	2
Тема 3.1.8. Охрана труда	Содержание учебного материала			
	1	Правила и организационные основы охраны труда	2	1
	2	Производственный травматизм и профессиональные заболевания	2	1
	3	Условия труда и производственная санитария	2	1
	4	Электробезопасность	2	1
	5	Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	2	1
	Практическое занятие			
	1	Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда.1	2	2
	2	Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа.	4	2
	3	Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы	4	2
	4	Приобретение навыков пользования индивидуальными средствами защиты от поражения электрическим током.	2	2
	Тема 3.1.9. Пожарная безопасность.	Содержание учебного материала		
1		Организация пожарной охраны в торговых предприятиях	2	1
2		Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь. Огнетушители, их типы, устройство	1	2
3		Средства пожарной сигнализации и связи	1	2
Практическое занятие		2	2	

	Составление схем эвакуации людей и материальных ценностей во время пожара. Изучение устройства и эксплуатации различных видов огнетушителей.		
Самостоятельная внеаудиторная работа студентов при изучении раздела 3 1. Подбор материалов по Трудовому кодексу РФ. Проведение конспектирования ст. 209. 2. Подбор материалов по теме: «Организационные мероприятия по предупреждению производственного травматизма». 3. Оформление и подготовка к защите практической работы. 4. Подготовка к практической работе. 5. Подбор материалов по отраслевым правилам ОТ по соблюдению условий труда в торговле. 6. Подбор материала для выполнения практических занятий. 7. Составление рекомендаций: «Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования». 8. Составление таблицы «Классификация опасных и вредных производственных факторов». 9. Написание реферата по теме: «Влияние электрического тока на организм человека». 10. Посещение Выставочной экспозиции пожарного музея. Написание отзыва об экскурсии. 11. Подбор материала по правилам безопасности при эксплуатации торгового инвентаря. 12. Подбор материалов по теме: «Рациональный подбор торгово-технологического оборудования». 13. Подбор материалов по теме: «Подбор, размещение и использование торговой мебели». 14. Составление схем: «Инвентарь для приемки товара», «Инвентарь для вскрытия деревянной тары», «Инвентарь для вскрытия мягкой тары». 15. Составление схем последовательности сборки различного оборудования. 16. Подбор материалов по оборудованию для штрих-кодовых технологий. 17. Подбор материалов по государственному метрологическому контролю за средствами измерения. 18. Составление схемы подготовки весов к взвешиванию. 19. Подбор материалов по системе защиты товаров от несанкционированного выноса товаров в торговых организациях: виды, технические характеристики, эксплуатация. 20. Составление схем получения кассовых чеков. Изучение вопроса «Кассовые терминалы современных торговых предприятий».		40	
Всего:		495	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета для проведения лекционных и практических занятий Организация коммерческой деятельности и логистики, лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда. **Оборудование учебного кабинета:**

- рабочие места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- наглядные пособия.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- калькуляторы;
- точка доступа в сети Интернет;
- мультимедийный проектор.

Оборудование лаборатории:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места по количеству студентов;
- комплект контрольно-кассового оборудования («Самсунг 4615РФ» и «АМС 100Ф»);
- оборудование - компьютеризированная кассовая машина - POS терминал;
- оборудование весоизмерительное;
- комплект бобин кассовой ленты;
- комплект противопожарного инвентаря;
- наглядные пособия (схемы, таблицы, бланки документов кассовой и отчетной документации).

Оборудование мастерской «Учебный магазин»:

- «Учебный магазин»: витрины, прилавки, стеллажи, кассовый терминал, весоизмерительное и холодильное оборудование.

Другие средства обучения:

- бланки документов кассовой и отчетной документации;
- раздаточный материал;
- карточки для проверки знаний студентов;
- тесты по эксплуатации ККМ «Самсунг 4615РФ» и «АМС - 100Ф»;
- красящие кассеты и картриджи для различных видов ККМ.

4.2. Информационное обеспечение обучения Основные источники:

Законодательные материалы:

Основные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. I и ч. II);
1. 2. Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 03.08.2018) "О лицензировании отдельных видов деятельности"
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. ООО «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» 2020.
4. Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности. ОИЦ «Академия». 2021г.
5. Организация коммерческой деятельности. Учебник и практикум для СПО Научная школа: Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург). Боброва О.С., Цыбуков С.И., Бобров И.А. Страниц: 332, Год: 2019 / Гриф УМО СПО.
6. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности : учебник для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы среднего

профессионального образования по специальности «Коммерция (по отраслям)» / Г. Г. Иванов. – Москва : Академия, 2020. – 299 с. (РГБ)

7. Организация торговли (торговой деятельности) : учебник / Г.Г. Иванов. — Москва : КноРус, 201. — 222 с. — Для СПО. — ISBN 978-5-406-05879-4.

8. Чернухина, Г. Н. Организация торговли : учебник : для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по направлению подготовки "Коммерция (по отраслям)" / Г. Н. Чернухина. – Москва : Ун-т Синергия, 2019. – 185 с. (РГБ)

9. Карташова Л.В. Управление ассортиментом товаров: в 2ч. Часть 1 :учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Л.В. Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А. Колесникова. – М. : Издательский центр «Академия», 2017. – 288 с.

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

11. Попова, Т. В. Охрана труда : учебное пособие для студентов образовательных учреждений среднего образования / Т. В. Попова Ростов-на-Дону : Феникс, 2020. – 318 с. (РГБ)

12. Милюхин, К. В. Охрана труда: учебное пособие / К. В. Милюхин, В. А. Петров Чебоксары: [б. и.], 2015. – 379 с. (РГБ)

13. Ковалев, А. В. Охрана труда: справочник / А. В. Ковалев, Е. В. Ковалева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. – 253 с. (РГБ)

14.

Дополнительные источники:

1. Арустамов, Э. А. Техническое оснащение торговых организаций : учебник для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы среднего профессионального образования / Э. А. Арустамов. – Москва : Академия, 2015. – 207 с. (РГБ)

2. Бурашников, Ю. М. Охрана труда в пищевой промышленности, общественном питании и торговле : учебное пособие для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы Федеральных государственных образовательных стандартов начального профессионального образования по профессиям "Повар, кондитер", "Официант, бармен" / Ю. М. Бурашников, А. С. Максимов. – Москва : Академия, 2017. – 318 с. (РГБ)

3. Графкина, М. В. Охрана труда : учебное пособие для учебных заведений, реализующих программу среднего профессионального образования по специальностям непроеизводственной сферы / М. В. Графкина. – Москва : Форум : ИНФРА-М, 2017. – 296 с. (РГБ)

Учебно-методические, периодические издания:

1. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли www.dis.ru

2. Национальная экономическая энциклопедия <http://onby.ru/stretiakkommdej at/4/>

3. Основы коммерческой деятельности и документооборота

4. <http://www.cfin.ru/vernikov/>

5. Мониторинг экономических показателей <http://www.budgetrf.ru>

6. Деловая пресса <http://www.businesspress.ru>

7. Гарант <http://www.garant.ru>

8. Национальная торговая ассоциация <http://www.nta-rus.ru>

9. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера) <http://www.rbc.ru>

10. Российская торговля [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru)
11. Новости и технологии торгового бизнеса [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru)
12. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля» [http:// www. factoring. ru](http://www.factoring.ru)
13. Информационно-справочная система «Консультант Плюс».
14. Российская газета.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебный процесс организуется в форме лекций, практических занятий и обеспечивается учебно-методической документацией по профессиональному модулю.

На практических занятиях студенты выполняют отчетные расчетнографические работы, по индивидуальным исходным данным, по определенным видам и объемам самостоятельной внеаудиторной работы.

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику. Этот вид учебных занятий, обеспечивает практико-ориентированную подготовку студентов. Предусматриваются следующие виды практик: учебная практика и производственная практика (по профилю специальности), которые реализуются концентрированно.

Учебная практика проводится в учебном кабинете, производственная практика - в организациях, направление деятельности которых соответствуют профилю модуля. Аттестация по итогам учебной и производственной практики проводится с учетом результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

При изучении модуля со студентами проводятся групповые и/или индивидуальные консультации.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение. Реализация основных профессиональных образовательных программ обеспечивается доступом каждого студента к базам данных и библиотечным фондам.

Во время самостоятельной подготовки студенты обеспечиваются доступом к сети Интернет.

Каждый студент обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждой дисциплине общепрофессионального цикла и одним учебно-методическим печатными/или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам, изданной за последние 5 лет.

Библиотечный фонд, помимо учебной литературы, включает официальные, справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1 экземпляра на каждого студента по профессиональному модулю ПМ 01. Каждому студенту обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда.

Предоставлена студентам возможность оперативного обмена информацией с отечественными образовательными учреждениями, организациями и доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет.

Освоение программы модуля базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин «Экономика организации», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Безопасность жизнедеятельности».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам профессионального модуля ПМ.01

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Педагогический состав:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Руководство практикой должны осуществлять преподаватели междисциплинарных курсов профессионально модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение студентами профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 год.

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. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- знание видов товарных запасов - порядок управления товарными запасами, - правила размещения товаров на хранение	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного самостоятельного задания
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного самостоятельного задания
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определять тип, вид и класс торговой организации	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного самостоятельного задания
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- применение методов, средств и приемов управления, - отработка навыков управленческого общения	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного самостоятельного задания
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; - умение пользоваться приемами и методами логистики	- экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного самостоятельного задания

ПК -1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными правилами охраны труда; - точность и скорость выполнения расчётнокассовых операций; - бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; - умение работать на ККМ различных типов. 	<ul style="list-style-type: none"> - экспертная оценка выполнения практических заданий, - устный ответ; - оценка выполненного самостоятельного задания
--	--	---

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у студентов 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 через: <ul style="list-style-type: none"> - повышение качества обучения по ПМ и спец. дисциплинам; - активное и систематическое участие в профессионально значимых мероприятиях (конференциях, проектах) 	Экспертная оценка результатов студентов в процессе освоения образовательной программы: <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке самостоятельных заданий); - при выполнении и защите курсовой работы; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики;
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> - использование в работе полученные ранее знания и умения; - своевременность сдачи заданий, отчетов и т.д.; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач 	<ul style="list-style-type: none"> - при выполнении и защите курсовой работы; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики;
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<ul style="list-style-type: none"> - анализ рабочей ситуации и выбор последовательности выполнения принятия решений при выполнении практических заданий, отчета по учебной практике, сдаче промежуточной аттестации; - обоснованность выбора принятия решения в стандартных и нестандартных ситуациях. - грамотное решение ситуационных задач с применением профессиональных знаний и умений 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.	<ul style="list-style-type: none"> - использование различных источников информации для решения профессиональных задач в учебной деятельности и входе учебной и производственной практики 	

<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение этических норм общения при взаимодействии с студентами, преподавателями, мастерами и руководителями практики; - активное участие в жизни коллектива; - оказание помощи участникам команды; - выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности. <p style="text-align: center;">взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения на принципах толерантного отношения</p>	
<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; - самостоятельный, профессионально-ориентированный выбор тематики творческих и проектных работ (рефератов, докладов и т.п.); - посещение дополнительных занятий; - освоение дополнительных рабочих профессий; - обучение на курсах дополнительной профессиональной подготовки 	
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение техники безопасности и пожарной безопасности в соответствии с инструкциями по охране труда и технике безопасности 	
<p>ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – проявление мировоззренческих установок на готовность молодых людей к работе на благо Отечества; 	
<p>ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа; – отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве; 	
<p>ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным</p>	<ul style="list-style-type: none"> – проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону; – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах; 	

поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	
ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация интереса к будущей профессии; – положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов; – ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности; – проявление высокопрофессиональной трудовой активности;
ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	<ul style="list-style-type: none"> – соблюдение этических норм общения при взаимодействии с обучающимися, преподавателями, мастерами и руководителями практики; – проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности, а также собственной адекватной позиции по отношению к социально-экономической действительности
ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	<ul style="list-style-type: none"> – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;
ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	<ul style="list-style-type: none"> – готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах; – отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве; – отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся;
ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация навыков здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся; – умение противодействовать терроризму и экстремизму

ситуациях.	
ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	<ul style="list-style-type: none"> – проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира; – демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии;
ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	<ul style="list-style-type: none"> – проявление уважения к эстетическим ценностям, владение основами эстетической культуры
ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация принятия семейных ценностей, готовность к созданию семьи и воспитанию детей; неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> – участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях; – конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде; – участие в исследовательской и проектной работе;
ЛР 14 Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	<ul style="list-style-type: none"> – проявление культуры потребления информации, умений и навыков пользования компьютерной техникой, навыков отбора и критического анализа информации, умения ориентироваться в информационном пространстве;
ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> – участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях; – конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде; – участие в исследовательской и проектной работе; – оценка собственного продвижения, личностного развития; – участие в конкурсах профессионального мастерства и в командных проектах

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(АНО ПО «ПТЭИТ»)**

СОГЛАСОВАНО
ООО «БЕШТАУ-СЕРВИС»
Раздобудько В.И.
«16» августа 2023 г.



Директор АНО ПО
«ПТЭИТ»
В.М. Вазагов
«16» августа 2023 г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПМ. 01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**для студентов специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

г. Пятигорск, 2023 г.

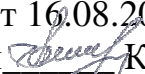
Фонд оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям)


Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий» (АНО ПО «ПТЭИТ»)

Разработчики:

Гусельщикова Н.Б. - к.э.н., преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

Кирсанова Н.В. – преподаватель высшей квалификационной категории АНО ПО «ПТЭИТ»

РАССМОТРЕН
отделением общеобразовательных и
социально-экономических дисциплин
Протокол №1 от 16.08.2023г.
Зав.отделением  Кирсанова Н.В.

СОГЛАСОВАН
на заседании УМС
пр. № 1 от 16.08.2023
 Кодякова О.А.

Рецензенты:

Сердюкова О.И. – к.э.н., доцент, преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

Моргачёва.Г.Р – преподаватель высшей квалификационной категории ГБПОУ СПО «Пятигорский техникум торговли, технологий и сервиса»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	28
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ НА ЭКЗАМЕНЕ (КВАЛИФИКАЦИОННОМ).....	28
3. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО КУРСА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	30

1.ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (КОМПЛЕКТЫ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)

ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Общие положения

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности: **Организация и управление торгово-сбытовой деятельности** и составляющих его профессиональных компетенций, а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения ППСЗ в целом.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный).

Квалификационный экзамен проводится в два этапа:

1 этап – Кейс-задание «Заключение договора поставки» 2 этап – защита Портфолио

1 ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания 4 семестр	
	Промежуточная аттестация	Текущий контроль
МДК .01.01.	Комплексный диф.зачет	Оценка выполнения курсовой работы, практических работ, деловых игр, тестов.
МДК .01.02	Комплексный диф.зачет	Оценка выполнения практических работ, тестов
МДК.01.03.	Комплексный диф.зачет	Оценка выполнения практических, лабораторных работ, тестов
УП	Комплексный диф.зачет	Оценка выполнения заданий практики. Отчет по УП, дневник

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ НА ЭКЗАМЕНЕ (КВАЛИФИКАЦИОННОМ)

Требования к портфолио

Тип портфолио *смешанный тип портфолио.*

Основная цель формирования «портфолио» - накопить и сохранить документальное подтверждение собственных достижений обучающегося в процессе освоения им профессионального модуля. Функции по формированию «портфолио» возлагаются на обучающегося.

Обучающийся должен представить аттестационной комиссии сформированное портфолио.

Обязательные документы (*приведен примерный перечень*)

- ведомость оценок по дисциплинам общепрофессионального цикла (*указать по каким именно дисциплинам*);
- характеристика профессиональной деятельности обучающегося во время учебной практики;
- дневник учебной практики;
- аттестационный лист по учебной практики;
- характеристика профессиональной деятельности обучающегося во время производственной практики;
- дневник производственной практики;
- аттестационный лист с места прохождения производственной практики

Дополнительные документы

- результаты участия во внеурочной научно-исследовательской деятельности;
- доклады участников научно-практических конференций;
- результаты участия в спортивных и общественных мероприятиях;
- результаты участия в олимпиадах и конкурсах профессионального мастерства по профессии, предметных неделях, ярмарках и др.;

– портфолио в электронном виде (сообщения, видео материалы, фотоматериалы, презентации профессиональной направленности, выполненные обучающимся во время самостоятельной работы);

– свидетельства, подтверждающие участие в коллективных творческих делах.

Требования к структуре и оформлению портфолио:

Требования к презентации и защите портфолио: При оценке содержания и презентации портфолио экспертная группа учитывает:

- полноту портфолио;
- обоснованность структуры и содержания портфолио;
- способность студента адекватно оценивать собственные достижения, компетенции;
- умение определять ближайшие и перспективные цели, направления самосовершенствования.

Общие компетенции, для проверки которых используется портфолио:

Код	Наименование результата обучения
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 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6.	Умение 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.

Профессиональные компетенции, для проверки которых используется портфолио:

Код	Наименование результата обучения
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
ПК1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
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.10.	Эксплуатировать торгово- технологическое оборудование

3.ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО КУРСА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. Контрольно-оценочные материалы для проведения комплексного экзамена по МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности» и МДК 01.03 «Техническое оснащение торговли и охрана труда»

Целью диф.зачета по МДК01.01«Организация коммерческой деятельности» и МДК01.03«Техническое оснащение торговли и охрана труда» является оценка освоения теоретического курса профессионального модуля

Экзаменационная работа включает тестовые задания разных уровней сложности : уровень А – задание с выбором ответа, уровень В – задание с формулировкой ответа.

Задания Части А и В проверяются на компьютере в системе дистанционного обучения MOODLE.

Общий максимальный балл за выполнение всего теста – 180 (один правильный ответ оценивается 1балл.)

Критерии оценок по сдачи комплексного экзамена: 100% -90% (162-180 вопросов) – 5 «отлично»
75%- 89% (135- 161 вопрос) – 4 «хорошо»
70%-74% (126-134 вопроса) – 3 «удовлетворительно»
69% и менее (125 и менее вопросов) -2 «неудовлетворительно»

Время проведение экзамена 180 минут.

Перечень теоретических вопросов для тестового контроля знаний по МДК01.01«Организация коммерческой деятельности» и МДК 01.03 «Техническое оснащение торговли и охрана труда»:

1. Организационно-правовые формы юридических лиц. 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
3. Формы бизнеса.
4. Понятие договора, структура, порядок заключения, изменение, расторжение договора. Виды коммерческих договоров.
5. Виды условий договора.
6. Какие договоры признаются публичными
7. Что является предметом договора контрактации?
8. Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности 9. Аукционы - элемент инфраструктуры коммерческой деятельности 10. Правовое регулирование коммерческой деятельности.
11. Порядок обмена товаров 12. Что такое оферта?
13. Акцепт понятие, суть?
14. Этапы торгово-технологического процесса в магазине.
15. Порядок приемки товара по количеству и качеству.
16. Функции оптовой торговли.
17. Что является предметом договора лизинга?
18. В чем заключается суть факторинга?
19. Что такое франчайзинг?
20. Методы продажи оптовой и розничной торговли.
21. Формы товароснабжения.
22. Склады: понятие и классификация.
23. Что понимается под товарооборачиваемостью?
24. Что такое претензия?
25. Типы посредников.
26. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин "коммерция"?
27. Что означает утверждение "Все участники экономической коммерческой деятельности считаются изначально свободными"?
28. Какая форма расчетов наиболее широко используется в международном экономическом обороте?
29. В какой форме в соответствии с российским законодательством должны совершаться внешнеэкономические сделки?

30. Как называется система сбыта организации (предприятия), при которой продажа товара потребителю осуществляется с использованием одного двух посредников?
31. Как называется система сбыта организации (предприятия), при которой продажа товара осуществляется непосредственно потребителю?
32. Какая составляющая контракта является наиболее важной?
33. Правовые документы, регулирующие хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике.
34. Чем определяется продолжительность рабочего времени организации?
35. Методы анализа производственного травматизма
36. Методы расследования несчастных случаев.
37. Органы надзора и контроля.
38. Виды инструктажа по охране труда.
39. Сколько существует ступеней контроля по охране труда.
40. Виды электротравмы.
41. Кто осуществляет выплаты морального вреда, если работник пострадал в результате несчастного случая на предприятии?
42. Срок хранения Акта по форме Н-1 о несчастном случае.
43. Срок расследования несчастного случая с оформлением акта по форме Н-1:
44. Виды ответственности за нарушение требований по охране труда.
45. Опасные и вредные производственные факторы.
46. Права и обязанности работника.
47. Рабочее время. Время отдыха. Отпуск.
48. Инструктажи по охране труда, порядок их проведения и оформления.
49. Обеспечение пожарной безопасности на предприятии.
50. Воздействие электрического тока на организм человека. Электротравмы.
51. Обеспечение безопасности труда при использовании персональных компьютеров.
52. Порядок расследования несчастных случаев на производстве.
53. Методы расследования несчастных случаев.
54. Надзор и контроль за охраной труда.
55. Микроклимат производственных помещений. 56. Понятие безопасности и охраны труда.
57. Средства индивидуальной защиты, их возможности .
58. Вредные для здоровья физические, производственные факторы.
59. Классификация видов горения.
60. Средства и способы тушения пожаров.
61. Понятие о травме, несчастном случае, профессиональном заболевании.
62. Основные виды контроля по охране труда на предприятии.
63. Освещение производственных помещений .
64. Правила оказания первой помощи при отравлении.
65. Мебель для торговых организаций: назначение и классификация
66. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.
67. Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация
68. Измерительное оборудование: понятие, назначение
69. Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение
70. Измельчительно-режущее оборудование: назначение
71. Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация
72. Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация
73. Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ.
74. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания
75. Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле
76. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом
77. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли.
78. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.
79. Виды охлаждения: без машинное и машинное.

80. Подъемно-транспортное оборудование
81. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли относятся
82. Как называется действие полного запрета на ввоз товара?
83. Как называется вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергнувшегося какой-либо переработке в данной стране.
84. Признаки международной коммерческой сделки.
85. Какой орган осуществляет контроль за соблюдением разрешительного порядка перемещения товара через границу?
86. Какие обстоятельства могут являться форс-мажором:
87. Где обычно рассматриваются споры по внешнеторговым контрактам
88. Что определяют базисные условия поставки в контракте ?
89. Что предполагают базисные условия СІF ?
90. Как называется документ, содержащий условия договора морской перевозки и определяющий взаимоотношения перевозчика и грузовладельца в процессе транспортировки?
91. Как называется экономическая политика государства, обеспечивающая защиту экономики страны от конкуренции со стороны других стран и отдельных товаропроизводителей.
92. Кто в первую очередь осуществляет государственное регулирование ВЭД?
93. Какой порядок расчетов между предприятиями и организациями разрешается законодательством РФ?
94. Какой метод розничной продажи является и наиболее трудоемким?
95. Понятие товара и классификация товаров.

Контрольно-оценочные материалы для проведения диф.зачета МДК 01.02«Организация торговли»

МДК 01.02 Организация торговли проходит в два этапа:

1 этап. Контроль теоретических знаний на ПК

Контроль теоретических знаний на ПК служит для оценки усвоения теоретического материала, отвечающего требованиям федерального государственного стандарта и уровню подготовки студентов по данной специальности; включает контрольные вопросы по МЛК 01.02 Организация торговли и проводится как тестовый контроль.

Экзаменационная работа включает тестовые задания разных уровней сложности : уровень А – задание с выбором ответа, уровень В – задание с формулировкой ответа.

Общий максимальный балл за выполнение всего теста – 60 (один правильный ответ оценивается 1балл

Критерии оценок по сдаче 1 этапа экзамена : 90 % 54-60 вопросов 5 (отлично) 75 %45-53 вопроса 4 (хорошо) 70 % 38-44 вопросов 3(удовлетворительно) вопросов 2 (неудовлетворительно) 38 и менее

Перечень теоретических вопросов для тестового контроля знаний по МДК01.02 «Организация торговли»

1.Экономическая сущность торгового предприятия. 2.Сфера обращения и её особенности в условиях рынка.

3.Современное состояние и перспективы развития оптовой торговли. 4.Основные формы оптовой торговли.

5.Функции и основные задачи оптовой торговли. 6.Сущность и задачи оптового торгового предприятия. 7.Виды предприятий оптовой торговли.

8.Оптовые торговцы, брокеры и агенты.

9.Организация складской деятельности оптовых предприятий. 10.Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения.

11.Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров.

12.Формы торговли. Предприятия розничной торговли, их виды и типы. 13.Понятие и сущность розничной торговли.

14.Функции и основные задачи розничной торговли. 15.Типы организаций, занимающихся розничной торговлей.

16. Виды торговых зданий, их особенности.
17. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли.
18. Основные функциональные группы помещений магазина.
19. Технологические планировки магазинов: торговое помещение магазина; торговый зал; помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; подсобное помещение; техническое помещение.
20. Требование стандартов и технических условий к хранению товаров.
21. Хранение товаров: стеллажное, штабельное, навалом, в подвешенном виде.
22. Условия и правила размещения товаров к продаже в соответствии с правилами продажи.
23. Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже. 24. Услуги розничной торговли.
25. Методы продажи.
26. Качество торгового обслуживания.
27. Культура торгового обслуживания.
28. Закон «О защите прав потребителей».
29. Современное состояние и перспективы развития розничной торговли.
30. Приемка товаров по количеству и качеству.
31. Сущность и значение мерчендайзинга.
32. Ключевые инструменты мерчендайзинга. Принципы мерчендайзинга.
33. Типы торговых точек.
34. Концепция «4Р».
35. Поведение потребителя как компонент технологий мерчендайзинга. 36. Характеристика типов покупателей.
37. Формирование принципов мерчендайзинга на основе теорий рефлексов.
38. Распределение познавательных ресурсов в пространстве торгового зала и во времени.
39. Управление поведением посетителей на основе восприятий и ощущений. 40. Подходы к распределению площади торгового зала и регулированию покупательских потоков
41. Атмосфера торгового зала и поведенческие составляющие его распределения на зоны.
42. Метод импульсивных покупок.
43. Продажа товаров по методу ABC.
44. Анализ привлекательности товарного отдела и выбор оптимального варианта его размещения
45. Размещение оборудования и формирование характера движения посетителей.
46. Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в магазине.
47. Оформление товара и места продажи.
48. Анализ влияния технологий мерчендайзинга на эффективность деятельности предприятия.

2 этап. Проверка навыков выполнения практических заданий и решение профессиональных задач (ситуаций)

На этом этапе студент выбирает один экзаменационный билет, состоящий из двух заданий и задач (ситуаций) по МДК 01.02 Организация торговли.

Количество билетов превышает количество студентов экзаменуемой группы. Проверка навыков выполнения практических заданий и решение профессиональных задач (ситуаций) служит для оценки практической подготовленности специалистов по междисциплинарному курсу.

Процедура проведения 2 этапа экзамена по МДК01.02 «Организация коммерческой деятельности»

1. Экзамен проводится в учебном кабинете соответствующей дисциплины преподавателем, который вел учебные занятия по этой дисциплине.
2. Во время сдачи экзамена в аудитории может находиться не более 10 студентов.
3. Продолжительность экзамена на подготовку ответов по билету не более 30 минут на одного экзаменуемого. Заслушивание ответа не более 15 мин
4. Выполнение практических заданий и решение профессиональных задач (ситуаций) экзамена оценивается по пяти балльной шкале, используя *следующие критерии оценки:*

- **Оценка «5» (отлично)** выставляется за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором студент легко оперирует понятийным аппаратом, за умение связывать теорию и практику, решать практические задачи высказывать и обосновывать свои суждения. Отличная оценка предполагает грамотное, логическое изложение ответа, качественное внешнее оформление.

- **Оценка «4» (хорошо)** выставляется, если студент полно освоил учебный материал, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, но содержание работы имеет отдельные неточности.

- **Оценка «3» (удовлетворительно)** выставляется, если студент обнаружил знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его не полно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения.

- **Оценка «2» (неудовлетворительно)** выставляется, если у студента разрозненные, бессистемные знания. Не умеет выделить главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач.

- **Оценка «1» (плохо)** выставляется, если студент не владеет теоретическими знаниями и практическим навыком действий. Допускает ошибки в определении понятий.

Оценивается каждое задание экзаменационного билета, а затем выводится общая оценка по второму этапу.

ТЕСТ МДК 01.03 «ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЛИ И ОХРАНА ТРУДА» ПМ 01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

1. Предприятия, какой организационно-правовой относятся к коммерческим:

+производственный кооператив;

-потребительский кооператив;

-союзы и фонды;

2. Какой договор регулирующий хозяйственные связи между предприятиями и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителям этой продукции:

-договор поставки;

+договор контрактации;

-договор купли-продажи;

3. Работник биржи, ведущий торги на бирже:

+маклер;

-брокер;

-продавец;

4. Продажа товаров обладающих индивидуальными свойствами, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте:

+аукцион;

-конкурс, тендер;

-ярмарка;

5. Обмен товара надлежащего качества в розничном предприятии производится в течение:

-7 дней; -10 дней;

+14 дней;

6. Методы анализа производственного травматизма

-статистический, топографический, математический, экономический; +статистический, топографический, монографический, экономический

7. Хладагент – это:

-холодильная машина; -компрессор;

+рабочее вещество, циркулирующее в холодильной машине. **48. Вибрация – это:**

+малые механические колебания, возникающие в упругих телах;

-скорость колебания частиц воздуха относительно положения равновесия; -энергия переносимая звуковой волной.

7. Методы расследования несчастных случаев:

-административный; -разовый; +монографический.

8. Способность весов реагировать на разницу масс грузов, находящихся на грузоприемных площадках весов называется:

-максимальная скорость взвешивания; -постоянство показаний взвешивания;
+чувствительность весов;

-точность взвешивания.

9. Органы надзора и контроля: -электротехнический контроль; +санитарный надзор;

-вибрационный надзор.

10. Полимерная упаковка для фасовки различных товаров происходящая в фасовочном аппарате называется:

-«готовая упаковка» +«формируемая упаковка»

11. Постановка ККМ на учет в налоговых органах называется: +фиксализация;

-регистрация;

-накопление информации о выручке.

12. Насыщение воды углекислым газом называется: -дозирование;

-регулирование; -смешивание; +сатурация

13 Средствами визуального контроля ККМ является: +голограмма генерального поставщика;

+голограмма центра технического обслуживания; -голограмма налоговых органов.

14. Виды инструктажа по охране труда: -рабочий;

-местный; +текущий.

15. Итоги работы (выручка) по кассе после окончания рабочей смены определяется по:

+Зчету;

-Х-показаниям; -Згашения.

16.Как классифицируют ККМ по конструктивным признакам: а)

б) в) г)

17.Как разделяют модели весов по способу установки на месте эксплуатации?

а) б) в)

18.Перечислите платежные системы, применяемые в торговых авто-матах:

а) б) в) г) д)

19.Сколько существует ступеней контроля по охране труда: + 3

-4 -2

20. Где происходит кипение жидкого хладагента при низкой температуре?

+ в испарителе;

- в конденсаторе;

-в дроссельном устройстве.

21.Виды электротравмы: + электроофтальмия;

-инфразвук; - ультразвук.

22.Происшествие, в результате которого произошло повреждение органов человека:

- заболевание; + травма;

- несчастный случай.

23. Кто осуществляет выплаты морального вреда, если работник пострадал в результате несчастного случая на предприятии?

- фонд социального страхования; -пенсионный фонд;

+ работодатель.

24. Срок хранения Акта по форме Н-1 о несчастном случае: - 10лет;

+ 45 лет; - 20 лет.

ТЕСТ ПО МДК 01.02 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»

1. В чем заключается экономическая сущность торговли:

- а) это посредническая деятельность по продвижению товаров от производителей к потребителям посредством обмена;
- в) особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи;
- с) это совокупность специфических, технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживания процессов обмена.

2. Ключевая цель торговли:

- а) повышение доходности предприятия;
- в) наиболее полное удовлетворение покупательского спроса потребителей;
- с) поддержание баланса между предложением и спросом.

3. Перечислите основные функции торговли:

- а) _____
- в) _____
- с) _____

4. Современные виды торговли:

- в) _____
- с) _____
- д) _____

5. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- а) торговыми предприятиями или оптовыми посредниками для последующей перепродажи;
- в) торговыми предприятиями;
- с) крупными партиями.

6. Перечислите организаторов оптового товарооборота:

- а) _____
- в) _____
- с) _____
- д) _____

7. Склады организующие прием, хранение и отпуск товаров какой-либо одной группы

это:

- а) неспециализированные;
- в) узкоспециализированные;
- с) специализированные.

8. В зависимости от режима хранения склады бывают:

- а) специальные;
- в) досрочного завоза;
- с) сезонного хранения;
- д) общетоварные.

9. Совокупность торговых предприятий (магазинов и других пунктов продажи товаров), размещенных на определенной территории для организации обслуживания населения

это _____ . 10. Виды розничной торговой сети:

- а) _____
- в) _____
- с) _____
- д) _____

11. С учетом товарной специализации магазины делят на следующие группы:

- а) _____
- в) _____
- с) _____
- д) _____

12. Если общая площадь торгового зала составляет 250 кв.м., а площадь занята под оборудование 100 кв.м, коэффициент установочной площади будет составлять:

- а) – 32%;
- в) – 45%;
- с) – 40%;
- д) – 50%.

13. Помещение для хранения тары и контейнеров, экспедиции по до-ставке товаров на дом, мастерские по ремонту оборудования и инвентаря от-носятся к:

- а) техническим;
 - в) подсобным;
 - с) административно-бытовым;
 - д) помещения для приемки, хранения и подготовки к продаже.
14. Отношение площади выкладки товаров к площади торгового зала

это:

- а) уровень выкладки товаров;
 - в) коэффициент установочной площади;
 - с) коэффициент использования площади торгового зала под выкладку.
15. Размещая магазины в городе необходимо учитывать фактор, в который входят: величина города, плотность населения и т.д. – это фактор:
- а) социальный;
 - в) градостроительный;
 - с) транспортный;
 - д) экономический.

16. Завершающая стадия торгово-технологического процесса в магазине – это:

- а) продажа товаров;
- в) хранение;
- с) выкладка товара;
- д) подготовка товаров к продаже.

17. Приемка товаров по количеству от иногороднего поставщика осуществляется в срок:

- а) не позднее 30 дн. с момента поступления;
- в) не позднее 20 дн. с момента поступления;
- с) не позднее 10 дней с момента поступления.

Основные требования

Требования к структуре и оформлению портфолио: портфолио представляет собой индивидуальную папку-накопитель, демонстрирующую умение студентов предоставлять на основе сбалансированных формализованных показателей структурированную и систематизированную информацию о собственном профессиональном развитии, личных достижениях в образовательной деятельности. Цель портфолио – анализ и презентация значимых профессиональных достижений студента, свидетельствующих о его вкладе в развитие системы образования края, методологической культуре, умении решать проблемные задачи профессиональной деятельности, выбирать стратегию и тактику профессионального поведения. Структура портфолио включает:

- титульный лист ;
- содержание портфолио: перечень основных разделов с указанием страниц начала разделов

Раздел 1. «Общие сведения»

Данный раздел включает материалы, отражающие достижения студента в различных областях:

- Фамилия, имя, отчество, год рождения;
- наиболее значимые грамоты, благодарственные письма; - дипломы различных конкурсов;
- другие документы по усмотрению студента.

Этот раздел позволяет судить о процессе индивидуального развития студента.

Раздел 2 «Научно-методическая деятельность студента».

- материалы, в которых обосновывается выбор студентом образовательной программы и комплекта учебно- методической литературы;
- материалы, в которых обосновывается выбор студентом используемых образовательных технологий;
- материалы, содержащие обоснование применения студентом в своей практике тех или иных средств педагогической диагностики для оценки образовательных технологий;
- работа в методическом объединении в ходе педагогической практики, сотрудничество с другими учреждениями;
- участие в профессиональных и творческих педагогических конкурсах; - участие в проведении семинаров, круглых столов, мастер- классов,
- подготовка творческого отчёта, реферата, доклада, статьи, других документов.

Раздел 3. «Внеурочная деятельность по предмету»

Раздел содержит документы:

- сценарии внеклассных мероприятий, видеокассеты с записью проведённых мероприятий;
- другие документы.

Студент имеет право включать в портфолио дополнительные разделы, материалы, элементы оформления и т. п., отражающие его индивидуальность. В портфолио могут быть помещены презентации (не более 2-3), иллюстрирующие деятельность, фотоматериалы (не более 10-12 фотографий). Портфолио оформляется на электронном и бумажном носителях.

Требования к электронным носителям:

- объём презентаций не должен превышать 20 слайдов. Презентации сохранять в формате Power Point 2010 Фотоизображения на презентациях должны быть адаптированные (для электронной почты и Интернета – 96 пикс. на дюйм);
- размер фото не более 100 кб, расширение не менее 800 x 600, видео – не более 200 мб;
- текстовые документы представляются в формате Word 2010 (doc.) или в формате .pdf.;
- параметры текстового редактора: поля – верхнее, нижнее – 2.0 см, левое – 3.0 см, правое – 1.5 см, шрифт Times New Roman, высота 14, межстрочный интервал одинарный, выравнивание по ширине, красная строка 1.25;
- документы, содержащие подписи и печати, сканируются в формате JPG или PDF. Отсканированный текст, подписи и печати должны читаться без затруднений в масштабе 1:1;
- в текстах не допускается сокращение названий и наименований;
- все страницы нумеруются (нумерация начинается с титульного листа, но-мер на первой странице не ставится), в колонтитуле на каждой странице указываются фамилия, имя и отчество студента.

Портфолио на бумажном носителе формируется в одной папке-накопителе с файлами.

Требования к презентации и защите портфолио: Защита портфолио про-водится в несколько этапов:

1. Презентация портфолио.

2. Ответы на вопросы по существу представленных документов. 3. Ознакомление студента с рецензиями на работу.

4. Пояснения студента по замечаниям рецензентов.

5. Обсуждение результатов защиты членами экспертной группы.

6. Доведение до студента выводов и рекомендаций экспертной группы. Презентация портфолио – форма аттестационного испытания, в ходе которого студент представляет экспертной комиссии свидетельства своего профессионализма и результатов педагогической деятельности в форме структурированного портфолио. Для презентации методического портфолио студенту отводится 20-25 минут. В ходе презентации он должен обосновать, как представленные материалы свидетельствуют о его профессиональной компетенции. Презентация - это не сокращённое изложение разделов портфолио. Основная цель презентации – в короткое время представить основные результаты проделанной работы за определённый период времени. Качество презентации при защите портфолио оценивается по следующим показателям:

- соответствие содержания презентации содержанию портфолио;

- выделение основных результатов деятельности студента; - качество изложения материала.