

Министерство образования и науки Самарской области
Министерство имущественных отношений Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Чапаевский губернский колледж им. О. Колычева»
образовательная программа среднего профессионального образования
программ подготовки специалистов среднего звена

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ИП Н.В.Галкина
Н.В.Галкина
«15» июня 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ СОЧГК
им. О. Колычева
Т.А. Скоморохова
«15» июня 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**



C=RU, O=ГБПОУ СОЧГК им. О.
Колычева, CN=Скоморохова
Т.А., E=gk_ch@samara.edu.ru
00eb04a00992b7bc52
2021.06.15 13:36:41+04'00'

Чапаевск, 2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень);
- Примерной программы профессионального модуля ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, являющейся частью Примерной основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень), рекомендованной к использованию ЦПО Самарской области.

Организация-разработчик:

ГБОУ СПО «Чапаевский губернский колледж»

Одобрено на заседании ПЦК общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Протокол № 9 от «15» июня 2021 г.

Председатель ПЦК: Грачева О.В.

Автор:

Грачёва О.В., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) – является частью основной профессиональной образовательной программы ГБОУ СПО «Чапаевский губернский колледж» по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базового уровня подготовки, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании переподготовки и повышения квалификации по направлению Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Рабочая программа составляется для очной формы обучения.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

Базовая часть

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

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

знать:

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

Вариативная часть - не предусмотрено

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	285
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	190
Курсовая работа/проект	20
Учебная практика	72
Производственная практика	36
Практические занятия	80
Самостоятельная работа студента (всего) в том числе: внеаудиторная работа студента работа над курсовой работой/проектом	95
Итоговая аттестация в форме (указать) экзамен комплексный/ квалификационный экзамен	Форма аттестации -/-/1Э/1Эк

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение студентом видом профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) указанными в ФГОС по специальности 100701 Коммерция (по отраслям)

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

В процессе освоения ПМ студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

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 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 профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная, часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.4 - 1.7	РАЗДЕЛ 1. Основы коммерческой деятельности	84	56	22		28				
ПК 1.1 – 1.3 ПК 1.8. – 1.10	РАЗДЕЛ 2. Технология коммерческой деятельности	273	134	58	20	67	40	72		
	Производственная практика по профилю специальности, часов	36								36
	Всего:	393	190	80	20	95	40	72	36	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Основы коммерческой деятельности		56	
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		56	
Тема 1.1.Содержание коммерческой деятельности	Содержание	8	
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности.		1
	2. Объекты коммерческой деятельности. Понятие и классификация объектов коммерческой деятельности: Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.		1
	3. Субъекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих.		1
	4. Современные формы и виды торговли. Формы торговли: государственная, потребительская кооперация, рыночная, частная, смешанная. Виды торговли: оптовая, мелкооптовая, розничная, мелко-розничная, их цели и функции.		2
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	-	

Тема 1.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание		6	
	1.	Механизм государственное регулирование коммерческой деятельности Назначение и методы государственное регулирование коммерческой деятельности.		2
	2.	Направления государственного регулирования коммерческой деятельности Защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности.		2
	3.	Государственный контроль коммерческой деятельности. Контролирующие органы их функции		2
	4.	Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		2
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1.	Изучение Федеральных Законов (ФЗ) и нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.		
	2-3	Решение ситуационных задач с использованием ФЗ.		
	Тема 1.3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		8
1.		Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая информация: понятие и виды, источники ее получения, правовой защиты. Информационные процессы.	1	
2.		Коммерческая тайна. Понятие коммерческой тайны, объекты, отличия, способы защиты. Патентная защита.	1	
3.		Средства товарной информации. Информация о товарах требования предъявляемые к ней. Маркировка товаров ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей.	2	
4.		Товарные знаки. Понятие, назначение, виды и правовая охрана товарных знаков. Регистрация и основания для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны.	2	
Лабораторные работы		-		
Практические занятия		8		

	1-2	Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.		
	3-4	Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней.		
Тема 1.4. Инфраструктура товарного рынка	Содержание		12	
	1.	Инфраструктура коммерческой деятельности. Понятие инфраструктуры товарного рынка назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности, основные задачи и функции.		1
	2.	Элементы инфраструктуры товарного рынка: торговые предприятия и коммерческо-посреднические организации; информационные, финансовые и организации по оказанию услуг, контролирующие организации, транспортная, складская и системы связи, их характеристики.		2
	3.	Организаторы оптового оборота. Сущность, роль и развитие: аукционной, выставочно-ярмарочной, биржевой торговли. Организация работы. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, товарных биржах.		2
		Лабораторные работы	-	
		Практические занятия		
Тема 1.5. Инновации в коммерции	Содержание		8	
	1.	Франчайзинг Понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.		2
	2.	Лизинг Понятие, виды (оперативный, финансовый; прямой, косвенный; чистый и полный; срочный, возобновляемый, с дополнительными привлечением средств и др.). Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Правовая база.		2
	3.	Формы сотрудничества в финансовой сфере Факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.		2
	4.	Формы и методы сотрудничества в области товарообмена. Бартер, встречные поставки и компенсационные сделки: понятие, характеристика.		2
		Лабораторные работы	-	
		Практические занятия	-	

Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1		28	
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной, нормативной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение статей ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 2-ФЗ от 08.08.01, ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля» № 134-ФЗ от 08.08.01, ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации» от 20.02.95 Х°24-ФЗ, Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.92 № 3520-1 с изменениями и дополнениями от 17.12.2002.</p> <p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. История развития коммерческой деятельности в России и зарубежных странах 2. Характерные черты организационно-правовых форм хозяйствования 3. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса 4. Морально-этические требования к коммерсанту 5. Организация биржевой торговли 6. Оптовые продовольственные рынки их роль, функции, организация работы 7. Организация работы оптовых ярмарок 8. Преимущества и недостатки, направления развития франчайзинга. 9. История развития франчайзинга в России и зарубежных странах. 10. Правовое регулирование лизингового соглашения. 			
Раздел ПМ 2. Технология коммерческой деятельности		134	
МДК 01.02. Организация торговли		98	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		36	
Тема 2.1. Технологический процесс товародвижения	Содержание	6	
	1. Основы построения процесса товародвижения Понятие процесса товародвижения, операции, этапы, принципы построения. Факторы влияющие на товародвижение.		1
	2. Каналы товародвижения Понятие канала товародвижения, его звенья, виды, характеристики. Функции участников. Транзитная, складская форма товародвижения их характеристика.		2
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	4	

	1-2	Рассмотрение схемы товародвижения от производителей до потребителей продукции и имитирование действий субъектов инфраструктуры товарного рынка в процессе товародвижения		
Тема 2.2. Коммерческая работа по закупкам товаров	Содержание		12	
	1.	Сущность и содержание закупочной деятельности. Закупка товаров: понятие, назначение, этапы. Разработка плана закупок. Виды закупок.		1
	2.	Организация хозяйственных связей. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Изучение и поиск поставщиков.		3
	3.	Договоры в коммерческой деятельности. Понятие о сделках и договорах, их классификация. Договора поставки и купли-продажи: назначение, их отличие и общность, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по договорам.		3
	4.	Сдача-приемка товаров по количеству к качеству. Порядок, условия, оформление необходимых документов		3
	5.	Управление товарными запасами и потоками. Товарные запасы в сфере товарного обращения: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Управление товарными запасами и материальными потоками: понятие, назначение. Точка возобновления заказа: понятие. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.		2
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		12	
	1-2	Выбор поставщика, составление оферты.		
	3-4	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление.		
5.	Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач). Составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве при приёмке товарно-материальных ценностей форма (№ТОРГ-1, форма №ТОРГ-2)			
6.	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков, расчёт точки возобновления заказа (решение ситуационных задач).			

Тема 2.3. Организация и технология оптовой торговли	Содержание		14		
	1.	Оптовые торговые предприятия, их типы и виды. Понятие, задачи, функции оптовой торговли. Оптовые торговые предприятия их классификация: по масштабам деятельности, по выполняемым функциям, по подчиненности.		1	
	2.	Формы и методы оптовой продажи товаров Формы: транзитная и складская. Методы оптовой продажи товаров: личный отбор; подбор товаров в соответствии с заявками и заказами; формирование портфеля заказов с помощью торговых агентов и коммивояжеров; посылочная форма торговли и через автосклады; электронная торговля. Оптовые торговые услуги: технологические, коммерческие, организационно-консультативные.		2	
	3.	Складское хозяйство оптовой торговли. Назначение и функции складов, их классификация. Устройство и планировка складов. Определение потребности в складской площади.		2	
	4.	Складской технологический процесс. Понятие, принципы организации. Организация и технология складских операция: по поступлению и приемке, размещению, укладке и хранению, отпуску товаров.		2	
	5.	Технологическое оборудование складов. Оборудование для хранения товаров. Подъемно-транспортное оборудование. Весоизмерительное и фасовочное оборудование. Правила эксплуатации.		3	
	6.	Организация труда на складах. Структура аппарата склада и функции его работников. Принципы организации рабочих мест.		3	
	Лабораторные работы			-	
	Практические занятия			4	
	1.	Определение вида и типа организации оптовой торговли			
	2.	Определение потребности в складской площади			
Тема 2.4. Организация и технология розничной торговли	Содержание		10		
	1.	Розничная торговая сеть. Понятие, задачи, функции розничной торговли. Виды розничной торговли. Специализация и типизация магазинов. Принципы размещения розничной торговой сети.		1	
	2.	Организация торгово-технологического процесса в магазине Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Факторы оказывающие влияние на организацию торгово-технологического процесса.		3	

	3.	Технологические операции по поступлению и приемке товаров, хранению и подготовке к продаже.		3
	4.	Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Требования к размещению. Основные принципы выкладки.		3
	5.	Организация и технология розничной продажи товаров. Методы розничной продажи товаров их характеристика. Услуги оказываемые покупателям магазинами.		3
	6.	Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей		2
	Лабораторные работы		-	
	Практические занятия		6	
	1	Определение вида и типа предприятия розничной торговли		
	2-3	Ознакомление с приёмно-сдаточными документами в процессе оперативно-сбытовой работы на предприятии и их оформлением.		
Тема 2.5. Торгово-технологическое оборудование магазинов.	Содержание		10	
	1.	1. Мебель и торговый инвентарь. Мебель для торговых организаций: назначение, классификация, особенности устройства, требования предъявляемые к ней. Торговый инвентарь: назначение и классификация. Требования, предъявляемые к инвентарю.		1
	2.	2. Торговое холодильное оборудование. Назначение и классификация. Требования, предъявляемые к нему. Простейшие источники холода. Типы холодильных машин. Правила эксплуатации.		2
	3.	3. Торговое измерительное оборудование. Понятие, назначение и классификация измерительного оборудования, требования предъявляемые к нему. Устройство и правила эксплуатации.		3
	4.	4. Механическое оборудование. Назначение, классификация, устройство и правила эксплуатации фасовочно-упаковочного, измельчительно-режущего, подъемно-транспортного, уборочного оборудования.		2
	5.	5. Контрольно-кассовое оборудование. Назначение, классификация, принципы устройства, правила эксплуатации ККМ.		3
	Лабораторные работы		12	
	1-3	1. Подготовка к работе и взвешивание товаров на различных видах весоизмерительного оборудования. Выбор весоизмерительного оборудования для торговых организаций.		
4-6	2. Работа на различных типах контрольно-кассовых машин.			

	Практические занятия	4	
	1. 1. Расчет необходимого количества весов для торгового предприятия.		
	2. 2. Выбор и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговой организации		
Тема 2.6. Основные правила торговли	Содержание	8	
	1. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи продовольственных товаров, отдельных видов непродовольственных товаров.		3
	2. Правила комиссионной торговли и продажи товаров по заказам и на дому.		2
	3. Правила работы предприятий розничной торговли.		2
	4. Санитарно-эпидемиологические правила торговли.		2
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	4	
1-2	Решение ситуационных задач по правилам продажи отдельных товаров		
Тема 2.7. Организация и охрана труда торговых работников	Содержание	6	
	1. Организация труда Формы организации и разделения труда. Организация рабочих мест. Нормирование труда работников. Правовые документы регулирующие трудовые отношения. Режим работы и условия труда.		3
	2. Техника безопасности и охрана труда торговых работников Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.		3
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	2	
1	Изучение должностных инструкций обслуживающего персонала		
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ		67	
<p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной, нормативной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение статей ФЗ «О защите прав потребителей», Инструкций о порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству – № П-6, № П-7.</p> <p>Работа над курсовым проектом</p> <p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <p>1. Оптимизация торгово-технологических операций процесса товародвижения</p>			

<p>2. Классификации посредников и их функций 3. Характеристика коммерческих договоров 4. Требования к складам 5. Документальное оформление отпуска продукции со склада 6. Основные правила обслуживания клиентов</p>		
<p>Учебная практика Виды работ Разработка схемы товародвижения от поставщика-производителя в оптово-розничную сеть. Определение потребности в материальных ресурсах для предприятия и выбор поставщика. Разработка условий и составление договора поставки Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков, расчёт точки возобновления заказа. Составление приёмо-сдаточной и товарно-сопроводительной документации на товар. Определение количества и качества поступивших товаров, составление акта об установленном расхождении в количестве и качестве. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации торгово-технологического оборудования Продажа товаров и обслуживание покупателей</p>	72	
<p>Тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 2. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых фирм на потребительском рынке. 3. Формирование ассортимента на розничном торговом предприятии. 4. Организация и технология осуществления коммерческой сделки. 5. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. 6. Организация работы оптовых ярмарок и рынков. 7. Организация складского хозяйства оптовой и розничной торговли. 8. Франчайзинг как форма партнерства малого и крупного бизнеса. 9. Организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и обслуживания покупателей 10. Организация и технология посреднической деятельности. 11. Лизинг как форма партнерства в сфере производства. 12. Витрины как средство рекламы. 13. Коммерческая работа по формированию спроса на торговом предприятии 14. Организация закупки и поставки товаров в торговое предприятие. 15. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии. 16. Коммерческая информация и её защита. 17. Обеспечение качественных характеристик товара в процессе коммерческой сделки. 18. Политика государства в поддержке малого и среднего предпринимательства в торговле России. 		

Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)	20	
<p>Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю (итоговая (концентрированная) практика)</p> <p>Виды работ</p> <p>1. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, ассортиментом реализуемых товаров; перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.</p> <p>2. Работа в качестве продавца или кассира на торгово-технологическом оборудовании. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений, работы на ККА.</p> <p>3. Подготовка товаров к продаже и рабочего места к работе</p> <p>4. Приемка товаров продавцом на рабочем месте</p> <p>5. Продажа товаров</p> <p>6. Учет товаров и отчетность</p>	36	
Всего	393	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы ПМ требует наличия учебных кабинетов «Организация коммерческой деятельности»; лабораторий «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-методический комплект по дисциплине;
- оформление кабинета (стенды) по соответствующим направлениям;
- нормативно-правовые документы, регулирующие коммерческую деятельность;
- материалы Интернета, Постановления, Указы правительства, президента.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

1. Технического оснащения торговых организаций и охраны труда:

- рабочее место преподавателя и обучающихся;
- комплект учебно-методической документации;
- весоизмерительное оборудование: настольные циферблатные, электронные весы;
- электронный контрольно-кассовый аппарат;
- образцы товаров;
- наборы торгового инвентаря, инструментов, приспособлений;
- комплект плакатов;
- должностные инструкции в торговле;
- санитарные правила и нормы;
- нормативные правовые документы, регламентирующие торговую деятельность
- справочники.

2. Информационные технологии в профессиональной деятельности:

компьютеры, принтер, сканер, модем (спутниковая система), проектор, плоттер, программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- автоматизированное рабочее место преподавателя;
- автоматизированные рабочие места учащихся;
- интерактивная доска;

Реализация рабочей программы ПМ предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- рабочее место;
- весоизмерительное оборудование
- электронный контрольно-кассовый аппарат;
- товары;
- оборудованное складское помещение;
- торговый инвентарь, инструменты, приспособления;
- должностные инструкции в торговле;
- санитарные правила и нормы;
- нормативные правовые документы, регламентирующие торговую деятельность

4.2. Информационное обеспечение обучения

Нормативно – правовая база

1. Гражданский Кодекс РФ ч. I и II.
2. Кодекс РФ об административных правонарушениях.
3. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.92 № 3520-1
4. «Об информации, информатизации и защите информации» № 24-ФЗ от 20.02.95
5. «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 2-ФЗ от 08.08.01
6. «О защите прав потребителей» Федеральный закон (по состоянию на 20 февраля 2011 года). СУИ 2011
7. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля» № 134-ФЗ от 08.08.01
8. «О применении контрольно-кассовой техники», № 54-ФЗ от 22.05.2003
9. «Об обеспечении единства измерений», № 4871-1 от 27.04.93 (с изменениями от 10.01.2003 №15-ФЗ)
10. Закон «О лизинге» от 29.10.98 № 164-ФЗ.
11. Транспортный устав железных дорог Российской Федерации от 08.01.98 № 2-ФЗ – М.: «Контракт», 2001.
12. Устав автомобильных дорог.
13. Письмо Госналогслужбы России от 05.02.1998 г. №ВК-6-16/84 «Классификатор контрольно-кассовых машин, используемых на территории Российской Федерации»

14. СП 2.3.6.-1066=01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту на них продовольственного сырья и пищевых продуктов

Основные источники

1. Арустамов Э.А. [Охрана труда в торговле. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011 г.
2. Арустамов Э.А. [Техническое оснащение торговых организаций. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011 г.
3. Иванов Г. Г. [Организация торговли. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования](#). М.: Академия, 2011 г.
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. - М.: ИД «Дашков и К», 2010
5. Панкратов Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности, — М.: ИД «Дашков и К», 2010
6. Памбухчиянц О,В, Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник. - М: ИД «Дашков и К», 2011
7. Шуляков Л.В. Оборудование предприятий торговли: Учеб. пособ. – М.: «Новое знание», 2009

Дополнительные источники

1. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий торговли: Учеб. пособ. – М.: «Дашков и К^о», 2008
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. - М.: ИВЦ «Маркетинг», 2011
3. Денисова И.Н. Организация и технология коммерческой деятельности. - М.: Инфра-М, 2008
4. Егоров В.Ф. Организация торговли. – СПб: «Питер», 2009
5. Иванов Г. Г. [Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011 г.
6. Маренов Б.И. Планирование и эксплуатация оборудования на предприятиях торговли: Учеб. пособ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА 2008
7. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. - М.: Юрист, 2008
8. Памбухчиянц О.В. Дашков Л.П. Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Нормативные правовые документы, регламентирующие торговую деятельность Организация и технология розничной торговли; Основы организации и технологии торговли; Организация и технология оптовой торговли; Организация и правовое обеспечение бизнеса в России. – М.: «Дашков и К^о», 2011

9. Оборудование торговых предприятий: Учебник Парфентьева Т.Р. Петухова А.А. Миронова Н.Б. – М.: «Академия», 2009
10. Предприятие: стратегия, структура, положение об отделах, должностные инструкции. - М.: Экономика, Норма, 2007
11. Тарифно-квалификационные характеристики по должностям служащих. - М.: Инфра-М, 2010
12. Торговое дело: Экономика, маркетинг, организация. Учебник, / под ред. Данько Т.П. - М.: Инфра-М, 2010
13. Пиляева В.В. Образцы договоров и структурные слова для их составления. - М.: Инфра-М, 2012
14. Правила торговли. Сборник нормативных документов. М.: Эксмо, 2011.
15. Сборник типовых договоров. - М.: Инфра-М, 2001
16. Шакирова З.Б. Сборник ситуационных задач. - М.: ОЦПКРТ, 2006
17. Бондаренко Л.В. Сборник практических работ по дисциплине «Организация и технология коммерческой деятельности». М.: ОЦПКРТ, 2005

Отечественные журналы

1. Современная торговля.
2. Российская торговля.
3. Коммерческий вестник.
4. Справочник руководителя торгового предприятия

Интернет-ресурсы

1. [http:// www. gaudeamus.omskcity.com](http://www.gaudeamus.omskcity.com) › PDF_library_economic_...
2. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
3. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) – Деловая пресса;
4. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) – Гарант;
5. [http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;
6. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг
7. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля;
8. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса.
9. [http:// www. flexa.ru](http://www.flexa.ru) › docs;
10. [http:// www. businesspravo.ru](http://www.businesspravo.ru);
11. [http:// www. s2008.ru](http://www.s2008.ru) › document/pravovye/

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение ПМ «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» производится в соответствии с учебным планом по специальности 100701 Коммерция (по отраслям) и календарным графиком, утверждённым директором колледжа.

Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий, утвержденному директором колледжа. График освоения ПМ предполагает последовательное освоение МДК «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», включающих в себя как теоретические, так и практические занятия.

Освоению ПМ предшествует обязательное изучение учебных дисциплин «Экономика», «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Безопасность жизнедеятельности».

Изучение теоретического материала может проводиться как в каждой группе, так и для нескольких групп (при наличии нескольких групп на специальности).

При проведении лабораторных работ/практических занятий проводится деление группы студентов на подгруппы, численностью не более 15 чел. Лабораторные работы проводятся в специально оборудованных лабораториях: «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

В процессе освоения ПМ предполагается проведение рубежного контроля знаний, умений у студентов. Выполнение рубежного контроля (РК) является обязательным для всех студентов. Результатом освоения ПМ выступают ПК, оценка которых представляет собой создание и сбор свидетельств деятельности на основе заранее определенных критериев.

С целью оказания помощи студентам при освоении теоретического и практического материала, выполнения самостоятельной работы разрабатываются учебно-методические комплексы (кейсы студентов).

С целью методического обеспечения прохождения учебной и/или производственной практики, выполнения курсового проекта/курсовой работы разрабатываются методические рекомендации для студентов.

При освоении ПМ каждым преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся консультации. График проведения консультаций размещен в каждом учебном кабинете и/или лаборатории.

При выполнении курсовой работы проводятся как групповые аудиторные консультации, так и индивидуальные. Порядок организации и выполнения курсового проектирования определен в Положении о подготовке и выполнении курсовой работы (проекта).

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Текущий учет результатов освоения ПМ производится в групповом

журнале. Наличие оценок по ЛПР и рубежному контролю является для каждого студента обязательным. В случае отсутствия оценок за ЛПР и ТРК студент не допускается до сдачи квалификационного экзамена по ПМ.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Экономика», «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика», «Бухгалтерский учет», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Информационные технологии профессиональной деятельности», «Безопасность жизнедеятельности».

**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.	<ul style="list-style-type: none"> - выбор партнера и установление коммерческих связей с ним; - работа с поставщиками и получателями товаров; - проведение переговоров при заключении договора; - выбор вида договора, его оформление; - контроль за ходом исполнения договора, выставление претензий; - точность и грамотность оформления договора. 	<p>Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Зачеты по производственной и учебной практикам Защита курсовой работы Устный экзамен</p>
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> - нормирование запасов, определение их оптимального размера; - установление оптимального размера товарных партий; - учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях; - технология складских операций; - чтение манипуляционных знаков на транспортной маркировке; - выбор и расчет необходимого оборудования для хранения товарно-материальных ценностей; - правила хранения товаров на складе, их применение 	<p>Экспертная оценка на практическом занятии Тестирование Зачеты по производственной и учебной практикам Защита курсовой работы Устный экзамен</p>
ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - применение правил сдачи-приемки товаров; - определение количества и качества поступивших товаров; - сдача-приемка товаров по количеству и качеству; - документальное оформление поступивших товаров; - составление акта о ненадлежащем качестве и об установленном расхождении по количеству (форма №ТОРГ-1, №ТОРГ-2); - точность и грамотность оформления приемо-сдаточной документации. 	<p>Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен</p>

<p>ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - классификация предприятий оптовой и розничной торговли; - определение вида, класса и типа торговой организации 	<p>Тестирование Защита курсовой работы Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен</p>
<p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - технология оптовой и розничной продажи товаров; - использование различных форм и методов оптовой и розничной продажи товаров; - характеристика дополнительных услуг оказываемых предприятиями оптовой и розничной торговли; - организация оптовой продажи товаров на аукционах, выставках, товарных биржах, ярмарках. - правила продажи товаров на розничных предприятиях. 	<p>Тестирование Защита курсовой работы Зачеты по производственной и учебной практикам Подготовка докладов, рефератов Устный экзамен</p>
<p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - работа со стандартами при приемке товаров и их продаже; - требования обязательной сертификации товаров 	<p>Тестирование Зачеты по производственной и учебной практикам</p>
<p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - принципы построения коммерческих служб организации; - управление торгово-технологическими процессами на предприятии; - требования квалификационных характеристик торговых работников; - морально-этические нормы общения с покупателями и поставщиками. 	<p>Тестирование Защита курсовой работы Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен</p>
<p>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - расчет экономической партии поставки, точки возобновления заказа; - расчет потребности в торгово-технологическом оборудовании 	<p>Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Защита курсовой работы</p>
<p>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - построение рационального процесса товародвижения, - качество анализа и рациональность выбор наиболее эффективного варианта товародвижения; - размещение товаров на складе и выкладка в торговом зале 	<p>Тестирование Экспертная оценка на практическом занятии Защита курсовой работы Зачеты по</p>

		производственной и учебной практикам Устный экзамен
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> - устройство и правила эксплуатации различных видов торгово-технологического оборудования, требования, предъявляемые к нему; - принципы устройства, правила эксплуатации ККМ; - выбор и расчет необходимого количества весоизмерительного оборудования и оборудования для хранения товаров; - работа на различных видах весоизмерительного оборудования; - работа на различных типах контрольно-кассовых машин; - правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим; 	Тестирование Экспертная оценка лабораторной работы Защита курсовой работы Зачеты по производственной и учебной практикам Устный экзамен

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
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 методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов организации торговли, расчета потребности в торгово-технологическом оборудовании; - оценка эффективности и качества выполнения; 	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки технологических процессов	

	продажи товаров;	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	– эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение правовых норм, регулирующих коммерческую деятельность	

Министерство образования и науки Самарской области
Министерство имущественных отношений Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Чапаевский губернский колледж им. О. Колычева»
образовательная программа среднего профессионального образования
программ подготовки специалистов среднего звена

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ИП Н.В.Галкина
Н.В.Галкина
«15» июня 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ СОЧГК
им. О. Колычева
Т.А. Скоморохова
«15» июня 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой
деятельности**



C=RU, O=ГБПОУ СОЧГК им. О.
Колычева, CN=Скоморохова
Т.А., E=gk_ch@samara.edu.ru
00eb04a00992b7bc52
2021.06.15 13:36:08+04'00'

Чапаевск, 2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень);
- Примерной программы профессионального модуля ПМ.02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, являющейся частью Примерной основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень), рекомендованной к использованию ЦПО Самарской области.
- рабочая программа МДК.02.04. Маркетинг товаров и услуг в сельском хозяйстве, МДК.02.05. Организация и технология рекламной деятельности в сельском хозяйстве, МДК.02.06. Основы внешнеэкономической деятельности в сельском хозяйстве разработаны в соответствии с запросами работодателей.

Организация-разработчик:

ГБПОУ СПО «Чапаевский губернский колледж им. О. Колычева»

Одобрено на заседании ПЦК общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Протокол № 9 от «15» июня 2021 г.

Председатель ПЦК: Грачева О.В.

Авторы:

Грачева О.В. преподаватель

Сидоров С.А., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) - является частью примерной основной профессиональной образовательной программы ГБОУ СПО «Чапаевский губернский колледж» по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базового уровня подготовки, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании переподготовки и повышения квалификации по направлению Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Рабочая программа составляется для очной формы обучения.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

Базовая часть

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребностей;

- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

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

Вариативная часть

С целью реализации требований работодателей и ориентации профессиональной подготовки под конкретное рабочее место, студент в рамках овладения указанным видом профессиональной деятельности должен:

иметь практический опыт:

- анализа товарной политики организации;
- расчета номенклатуры показателей качества услуг для конкретной отрасли или сферы деятельности;
- осуществления сбора и оценки информации, необходимой для организации рекламной деятельности в сельском хозяйстве;
- составления рекламных сообщений;
- разработки проекта рекламы товаров для продвижения их на рынке с использованием различных методов, средств и информационных технологий в области рекламной деятельности в сельском хозяйстве;
- определения носителей рекламы с учетом финансовых возможностей организации и целесообразности;
- организации и реализации проведения внешнеэкономической операции в сельском хозяйстве;

- оценки и выбора лучшего варианта внешнеэкономической сделки.

уметь:

- использовать маркетинговую классификацию товаров и услуг в сельском хозяйстве;
- создавать потребительские предпочтения;
- составлять рекламные сообщения;
- организовывать рекламные акции;
- составлять договора по различным направлениям внешнеэкономической деятельности в сельском хозяйстве;
- оценивать особенности организации и эффективность функционирования различных видов внешнеэкономических связей в сельском хозяйстве
- анализировать экономико-управленческие ситуации в аспекте международного бизнеса;
- проводить исследования процессов в международном бизнесе, анализировать эффективность внешнеэкономической деятельности в сельском хозяйстве.

знать:

- объекты маркетинга товаров и услуг;
- критерии конкурентоспособности товаров и услуг, методы ее оценки;
- составные элементы товарной политики;
- цели, объекты, субъекты, сферу применения рекламной деятельности;
- виды и формы рекламы;
- виды средств рекламы;
- правовое регулирование рекламной деятельности;
- рекламный процесс, организацию рекламных кампаний и акций, оценку их эффективности в сельском хозяйстве;
- основные концепции государственной политики в области внешнеэкономической деятельности в сельском хозяйстве;
- методы оценки эффективности экспорта – импорта;
- принципы и навыки подготовки основной документации по различным типам сделок.
- обычаи и условия международной торговли;
- понятие, виды и содержание внешнеэкономической деятельности предприятия;
- нормативную базу регулирования внешнеэкономической деятельности в сельском хозяйстве;
- механизмы управления, учета и анализа внешнеэкономической деятельности предприятия в сельском хозяйстве.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	465
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	310

Курсовая работа/проект	-
Учебная практика	54
Производственная практика	36
Практические занятия	136
Самостоятельная работа студента (всего) в том числе: внеаудиторная работа студента	155
Итоговая аттестация в форме (указать) экзамен комплексный/ квалификационный экзамен	Форма аттестации 1 ДЗ/2Э/1Эк

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а так же рынки ресурсов
ПК 2.4	Определять основные, экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9	Применять методы приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты

Вариативная часть профессионального модуля направлена на формирование дополнительных (вариативных) ПК:

Код	Наименование результата обучения
ПКв 2.10	Сравнивать конкурентоспособность аналогичных товаров и (или) услуг, анализировать потребности потребителей на определенные товары и (или) услуги, выполнять работы по формированию спроса на определенные товары и услуги с помощью маркетинговых коммуникаций в сельском хозяйстве
ПКв 2.11	Осуществлять организацию разработки и участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности, применять методы оценки средств и технологий рекламной деятельности в сельском хозяйстве
ПКв 2.12	Организовать коммерческую деятельность предприятия на внешних рынках, оценивать эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия в сельском хозяйстве

В процессе освоения ПМ студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а так же требования стандартов, технические условия

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс)	Объем времени					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка			Самостоятельная работа обучающегося		Учеб. часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лаб. и практ.	в т.ч. курсов раб	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1-2.4	Раздел 1. Организация финансовой и налоговой системы в условиях рыночных отношений	72	48	22	-	24	-		
ПК 2.9	Раздел 2. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	90	44	20	-	22	-	24	
ПК 2.5-2.8	Раздел 3. Маркетинговые мероприятия и маркетинговая среда организации	357	218	94	-	109		30	
	Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	Всего	555	310	136		155		54	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Организация финансовой и налоговой системы в условиях рыночных отношений		72	
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение		72/48	
Тема 1.1. Сущность и назначение финансов в экономике	Содержание	14	
	1. Финансы и финансовая система Финансовые отношения и их характеристика Финансовая политика государства в современных условиях Совершенствование финансовой системы в условиях рыночных отношений	2	2
	2. Сущность и функции денег, денежного обращения Сущность, роль и происхождение денег, функции денег Денежная система РФ Денежная масса и ее роль Скорость денежного обращения, методика его расчета Система наличного и безналичного денежного обращения в РФ и условия их функционирования	4	3
	3. Денежно-кредитная политика Сущность и роль кредита Виды кредита и их характеристика Принципы кредитования предприятий различных организационно-правовых форм собственности Кредитный договор: понятие, назначение, его содержание и порядок заключения	4	2
	4. Финансовое планирование и контроль Финансовое планирование и контроль: понятие, назначение, задачи. Содержание финансового плана организации (предприятия) и характеристика его статей. Порядок составления и рассмотрения, утверждения финансового плана Органы финансового контроля Виды финансового контроля и его основные направления Объекты финансового контроля, порядок его проведения	4	2

	Практические занятия	14		
	1. Составление финансовых документов и отчетов			
	2. Расчет потребности в кредите и суммы процентов с него			
	3. Осуществление денежных расчетов			
	4. Составление финансового плана организации (предприятия)			
Тема 1.2. Основные положения налогового законодательства	Содержание	12		
	1. Основные положения налогового законодательства Обязательные взносы, взимаемые с организаций и физических лиц Налоговое законодательство РФ Объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, налоговый период	4	2	
	2. Функции и классификация налогов Функции, принципы, формы и методы налогов Федеральные налоги и сборы Региональные налоги и сборы Местные налоги и сборы	2	2	
	3. Организация налоговой службы Нормативные документы для формирования структур налоговой службы Порядок и сроки уплаты налога Налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком Ответственность за совершение налоговых правонарушений	4	2	
	4. Методика расчета основных видов налогов Элементы налогообложения Налог на прибыль организаций, НДС, налог на имущество предприятий, налог с продаж, единый социальный налог, транспортный налог Уплата налогоплательщиками акцизов	2	2	
	Практические занятия	8		
	1. Изучение документации в области налогообложения, регулирующий механизм и порядок налогообложения			
	2. Расчет основных видов налогов			
	Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя Оформление отчетов и подготовка к их защите Самостоятельное изучение методов расчета основных видов налогов		24	
	Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:			

1. Расчет отчислений во внебюджетные фонды			
2. Составление кредитного договора			
3. Изучение новых функций банков: факторинг, организация обращения ценных бумаг, их развитие			
4. Образование и использование финансовых ресурсов. Финансовые операции			
5. Оценка эффективности использования оборотного капитала			
6. Распределение прибыли			
7. Составление системы принципов налогообложения			
Раздел ПМ2. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации		90	
МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности		90	
Тема 2.1. Методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности	Содержание	2	
	1. Содержание и задачи экономического анализа. Цели, задачи, методы, приемы экономического анализа Повышение роли анализа в условиях рыночной экономики Принципы экономического анализа: государственности, объективности, системности, оперативности, массовости, эффективности	2	2
Тема 2.2. Информационное обеспечение организации аналитической работы	Содержание	2	
	1. Организация аналитической работы на предприятии. Методы экономического анализа. Система информации и ее источники Приёмы и способы экономического анализа на различных этапах исследования Система показателей, используемых в экономическом анализе	2	2
	Практические занятия	6	
	1. Аналитическая обработка информации		
	2. Составление пояснительных, аналитических записок, принятие решений, контроль за их выполнением		
	3. Анализ показателей: количественные, качественные, абсолютные, относительные, факторные, результативные, используемых в экономическом анализе		
Тема 2.3. Анализ товарооборота	Содержание	4	
	1. Анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота Особенности анализа оптового товарооборота	4	2

		Методика оценки состояния товарных запасов, их оборачиваемости и оценка товарного обеспечения Прогнозный анализ товарооборота		
		Практические занятия	2	
	1.	Анализ динамики товарооборота, изменений структуры ассортимента		
	2.	Анализ товарных запасов и их оборачиваемости		
Тема 2.4. Анализ финансовых результатов деятельности		Содержание	16	
	1.	Анализ финансового состояния предприятия Задачи финансового анализа, его информационное обеспечение Анализ имущественного состояния предприятия. Оценка платежеспособности, ликвидности баланса предприятия Анализ показателей эффективности использования основного капитала	4	3
	2.	Анализ трудовых ресурсов предприятия Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, эффективности использования трудовых ресурсов предприятия Установление соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы	4	3
	3.	Анализ издержек обращения Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения Выявление суммы относительной экономии или перерасхода издержек Факторы, влияющие на издержки обращения и оценка их влияния	4	3
	4.	Факторный анализ валового дохода и прибыли Значение и методика анализа валового дохода и финансовых результатов Выявление резервов увеличения прибыли и повышения эффективности ее использования	4	3
		Практические занятия	12	
	1.	Расчет и анализ коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости		
	2.	Анализ оборачиваемости оборотных активов и коэффициентов рентабельности капитала		
	3.	Анализ производительности труда и обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами		
	4.	Анализ динамики издержек обращения и оценка эффективности затрат		
	5.	Анализ валового дохода и прибыли		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий)			22	

Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Анализ, расчет показателей эффективности основного и оборотного капитала 2. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности 3. Анализ финансовых предпосылок несостоятельности (банкротства) предприятия 4. Анализ динамики объема производства и реализации продукции, выполнения производственной программы по ассортименту 5. Выявление суммы относительной экономии или перерасхода издержек 6. Выявление резервов увеличения прибыли и повышения эффективности ее использования			
Учебная практика Виды работ: -анализ структуры основных средств -оценка наличия и движения основных средств с помощью расчетных коэффициентов -расчет и анализ показателей эффективности использования основных средств -анализ ассортимента и качество продукции -анализ выполнения плана по структуре товарной продукции -анализ выполнения реализации продукции и качество продукции реализованной на рынке -факторный анализ производства и реализации -определение структуры затрат на производство и реализацию продукции -создание эффективной системы планирования затрат -расчет затрат на 1 руб. товарной продукции -расчет фактической суммы экономии (убытка) от снижения (роста) -анализ относительных и абсолютных показателей -анализ платежеспособностей предприятия -анализ деловой активности: -рентабельность и эффективность работы предприятия		24	
Раздел ПМ 3 Маркетинговые мероприятия и маркетинговая среда организации		357	
МДК 02.03. Маркетинг		82	
Тема 3.1. Составные элементы маркетинговой деятельности	Содержание	8	
	1. Цели и задачи маркетинга Понятие: маркетинг, рынок, конъюнктура рынка. Предмет дисциплины, его цели и задачи. Структурно-логическая схема маркетинга Анализ конъюнктуры рынка	2	2

	2.	Структура маркетинговой деятельности Функции и принципы маркетинга, их краткая характеристика Ключевые элементы: товар, цена, продвижение товара, стимулирование спроса: понятие и назначение	4	2
	3.	Объекты, субъекты маркетинговой деятельности Классификация субъектов, осуществляющих маркетинговую деятельность, требования к ним, организационные структуры управления маркетингом Классификация потребителей по разным признакам, основы теории их поведения Объекты маркетинга, их определение и классификация	2	3
	Практические занятия		8	
	1.	Установление основных видов потребностей (решение ситуационных задач)		
	2.	Ознакомление с должностной инструкцией начальника отдела маркетинга и его заместителя		
	3.	Ознакомление с требованиями к специалисту по маркетингу. Разработка предложений по их совершенствованию		
Тема 3.2. Средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров	Содержание		6	3
	1.	Средства маркетинга Классификация средств маркетинга: средства удовлетворения потребностей; средства продвижения товаров Рыночный жизненный цикл товара (РЖЦ), его основные этапы, их характерные признаки	2	
	2.	Средства распределения и продвижения товаров Основные понятия: сбыт, реализация, распределение товаров, сбытовая политика Торговые посредники: виды и типы. Краткая характеристика. Критерии выбора посредников. Анализ и оценка эффективности сбытовой политики	4	2
	Практические занятия		6	
	1.	Анализ окружающей среды торговой организации		
	2.	Определение этапа жизненного цикла продукции и разработка маркетинговых мероприятий		
	3.	Установление уровней каналов распространения товаров и оценка эффективности сбытовой политики организации (решение ситуационных задач)		

Тема 3.3. Маркетинговые коммуникации и их характеристика	Содержание		6	2
	1.	Методы маркетинговых коммуникаций Классификация методов маркетинга, их характеристика, достоинства, недостатки, применение Методика проведения наблюдений и опросов, виды и разновидности опросов Правила составления анкет. Методика проведения опроса	4	
	2.	Реклама Цели, задачи, функции, объекты рекламы, классификация рекламы. Модели потребительского восприятия рекламы. Эффективность рекламы разных видов	2	
	Практические занятия		6	
	1.	Овладение методикой проведения опросов потребителей по выявлению потребностей. Анализ результатов опроса		
	2.	Изучение методов формирования спроса и стимулирования спроса (семинар)		
Тема 3.4. Методы изучения рынка, анализ окружающей среды	Содержание		8	2
	1.	Методы изучения рынка Назначение, подгруппы методов, их возможности, сфера применения, достоинства и недостатки. Аналитические методы: анализ и оценка окружающей среды, анализ поведения потребителей	4	
	2.	Окружающая среда маркетинга Понятие, виды, факторы, формирующие окружающую среду Краткая характеристика микросреды и макросреды маркетинга, тенденции их развития. Макросреда и конъюнктура рынка	4	
	Практические занятия		6	
	1.	Проведение маркетинговых исследований рынка определенного вида товаров и услуг (практическое занятие с предварительным сбором информации)		
	2.	Анализ окружающей среды сбытовой организации		
Тема 3.5. Конкурентная среда	Содержание		6	3
	1.	Виды конкуренции Основные понятия, виды конкуренции, их характерные признаки, способы создания и поддержания конкурентной среды, конкурентные преимущества	2	

	2.	Конкурентная среда Характерные черты, условия возникновения, способы создания и поддержания. Конкурентоспособность организаций и товаров Показатели оценки конкурентоспособности	4	
	Практические занятия		4	
	1.	Оценка конкурентоспособности организации и установление ее конкурентных преимуществ (решение ситуационных задач)		
	2.	Оценка конкурентоспособности товаров- критерии оценки, их конкурентные преимущества		
Тема 3.6. Этапы маркетинговых исследований, их результат	Содержание		12	2
	1.	Маркетинговые исследования Понятие, цели и задачи, объекты. Особенности маркетинговых исследований. Виды исследований. Схемы маркетинговых исследований Использование результатов маркетинговых исследований для стратегии маркетинга Методы маркетинговых исследований. Важнейшие направления маркетинговых исследований	4	
	2.	Маркетинговые исследования товарных рынков Маркетинговая информация, классификация маркетинговой информации Определение емкости, конъюнктурные и прогностические исследования, выявление потребностей и средств для их удовлетворения, определение каналов товародвижения и сбыта	4	
	3.	Значение маркетинговых исследований Определение специфики отдельных сегментов товарного рынка для формирования рационального ассортимента товара, повышения их качества, разработки сбалансированного перечня информационных и сервисных услуг.	4	
	Практические занятия		6	
	1.	Изучение методов сбора маркетинговой информации на основе анализа		
	2.	внутренней отчетности и документов Сбор информации о ценах и анализ ценовой политики организации		
	3.	Ситуационные задачи		
МДК.02.04 Маркетинг товаров и услуг			60	
Тема 4.1. Методологические основы маркетинга товаров и услуг	Содержание		10	
	Предмет, цели и задачи дисциплины. Состояние и перспективы развития потребительского рынка товаров и услуг.		4	

	Маркетинг товаров и услуг как частный раздел дисциплины "Маркетинг". Предмет, цели и задачи дисциплины "Маркетинг товаров и услуг". Структура учебной дисциплины "Маркетинг товаров и услуг". Функции маркетинга товаров и услуг. Состояние и перспективы развития рынка потребительских товаров и услуг. Источники пополнения рынка товарами: состояние, тенденции изменения. Прогноз развития потребительского рынка России. Приоритетные направления его развития.		
	Объекты маркетинговой деятельности. Потребность как объект маркетинговой деятельности. Виды и разновидности потребностей, факторы, их определяющие. Взаимосвязь потребностей, удовлетворяемых товарами и услугами, с жизнеобеспечением и качеством жизни. Приоритеты в удовлетворении потребностей. Спрос на товары и услуги. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос. Виды и разновидности спроса.	3	
	Средства удовлетворения потребностей. Средства удовлетворения потребностей: виды, назначение, отличительные признаки. Понятие о товарах в широком и узком понимании. Маркетинговая характеристика товаров: составные элементы, их характеристика. Подкрепление товаров: назначение, виды, оценка и разработка. Рыночный и технологический жизненные циклы. Место маркетинга в жизненном цикле товара. Специфика маркетинговых мероприятий на разных этапах этих циклов.	3	
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	6	
	Определение видов и разновидностей потребностей и спроса на товары и/или услуги.	3	
	Анализ и оценка подкрепления товаров, разработка предложений по улучшению подкрепления.	3	
Тема 4.2. Маркетинг товаров	Содержание	8	
	Маркетинговая классификация товаров. Товары как средство удовлетворения потребностей. Маркетинговая классификация товаров по назначению, виду и характеру спроса, срокам эксплуатации, источникам пополнения рынка. Сегментация рынка по группам товаров. Товарные факторы, влияющие на сбыт.	5	
	Товарная политика организаций. Товарная политика: понятие. Составные элементы товарной политики: политика в области ассортимента и качества; ценовая, сбытовая, информационная политика. Цели, задачи и основные направления отдельных элементов товарной политики.	3	

	Лабораторные работы	-
	Практические занятия	3
	Анализ и оценка товарной политики организации. Разработка предложений по ее совершенствованию.	3
Тема 4.3 Маркетинг услуг	Содержание	10
	Классификация услуг. Социально-экономическое значение услуг. Состояние и перспективы развития рынка услуг. Характерные признаки услуг. Классификация услуг по различным признакам: конечному результату, сфере обслуживания, характеру оплаты. Общероссийский классификатор услуг населению (ОКУН) ОК02-94, назначение, основные группы однородных услуг. Требования к качеству услуг. Номенклатура показателей качества услуг.	3
	Маркетинг услуг однородной группы. Услуги однородной группы: понятие, назначение, специфические особенности требований к качеству. Анализ внешней среды соответствующего сегмента рынка услуг. Конкурентная среда: фирмы, товары и услуги-конкуренты. Маркетинговые мероприятия по продвижению услуг однородной группы. Особенности товарной политики предприятий-исполнителей услуг однородной группы.	4
	Маркетинговые услуги. Маркетинговые услуги: понятие, назначение, необходимость в них, потребители этих услуг. Классификация маркетинговых услуг, их краткая характеристика. Требования к качеству: функциональное и социальное назначение, эргономические свойства, безопасность.	3
	Лабораторные работы	-
	Практические занятия	6
	Установление номенклатуры показателей качества услуг (по отраслям).	3
	Анализ среды предприятия сферы услуг конкретной однородной группы.	3
Тема 4.4 Конкурентоспособность товаров и услуг	Содержание	11
	Оценка конкурентоспособности товаров и услуг. Основные понятия: конкурентная среда, конкурентоспособность, конкурентные преимущества. Товары и/или услуги - конкуренты: виды, характерные особенности. Виды конкуренции. Конкурентная среда: показатели. Критерии конкурентоспособности товаров и услуг: классификация, степень значимости, краткая характеристика, взаимосвязь. Зависимость конкурентоспособности от имиджа товаров и фирмы. Новизна товаров, ее влияние на конкурентоспособность.	3
	Методы обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг.	2

	Методы обеспечения конкурентоспособности: товароведно-технологические и маркетинговые. Характеристика отдельных методов.		
	Специфика рекламы отдельных групп товаров и услуг. Специфика рекламы разных видов товаров и услуг по Федеральному Закону “О рекламе”. Запреты, ограничения. Специфика рекламы товаров и услуг, подлежащих обязательной сертификации. Анализ разных видов рекламы товаров и услуг: достоинства и недостатки. Повышение эффективности рекламы товаров и услуг.	3	
	Антимаркетинг. Антимаркетинг: понятие, отличия антимаркетинга от маркетинга, виды (информационный, экономический и потребительский) и формы, их характеристика. Причины возникновения антимаркетинга в России и за рубежом. Правовые, социальные и экономические последствия антимаркетинга.	3	
	Лабораторные работы	-	
	Практические занятия	6	
	Оценка конкурентоспособности товаров и услуг расчетным методом.	2	
	Ознакомление с методами оценки конкурентоспособности товаров и/или услуг для создания потребительских предпочтений (решение ситуационных задач).	2	
	Анализ и оценка рекламы разных видов.	2	
МДК. 02.05 Организация и технология рекламной деятельности		40	
Тема 5.1. Методологические основы рекламной деятельности	Содержание	4	
	Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Цели и задачи рекламной деятельности. Реклама: понятие, назначение, функции: информирующая, экономическая, стимулирования спроса, коммуникативная, социальная. Цели и задачи рекламы. Классификация рекламы: на виды, формы и типы, по целевой аудитории, по охватываемой территории, по средствам передачи, по функциям и целям, и другим признакам. Сфера применения: коммерческая и некоммерческая деятельность, социальные и политические отношения.	2	
	История рекламы и особенности современного рынка рекламы. История рекламного дела в России и за рубежом. Этапы развития рекламы. Реклама в древнем мире, в средние века и период расцвета капитализма. Развитие рекламы в России. Особенности современного этапа развития рекламы. Мировой рынок рекламы. Особенности российского рынка рекламы. Роль и значение рекламы в современных условиях.	2	

	Лабораторные работы	-
	Практические занятия	8
	Изучение особенностей российского рынка рекламы	4
	Анализ развития основных этапов рекламы в России и за рубежом	4
Тема 5.2. Регулирование рекламной деятельности	Содержание	4
	Правовое регулирование рекламной деятельности. Государственное регулирование рекламной деятельности в России: документы, определяющие основные положения и правила рекламной деятельности и государственные организации, контролирующие исполнение принятых документов.	2
	Требования к рекламе. Рекламное сообщение: понятие, назначение, требования: добросовестность, правдивость, конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность и др. Разработка рекламного сообщения. Социальные аспекты регулирования рекламной деятельности.	2
	Лабораторные работы	-
	Практические занятия	8
	Изучение Федерального закона «О рекламе»	4
	Составление рекламных сообщений	4
Тема 5.3. Средства рекламы	Содержание	4
	Классификация средств рекламы. Печатные средства массовой информации. Средства рекламы: понятие, назначение, классификация. Печатные СМИ: понятие, виды. Газеты и журналы: их использование для распространения рекламы. Преимущества и недостатки рекламы в газетах и журналах.	2
	Электронные средства массовой информации Электронные средства массовой информации: понятие, назначение, виды. Реклама на телевидении: понятие, виды. Использование телеэфира для распространения рекламы. Особенности телевизионной рекламы, ее преимущества и недостатки. Аудиореклама: понятие, виды. Использование радиовещания в рекламных целях. Преимущества и недостатки радиовещания. Интернет – реклама: особенности использования.	2
Тема 5.4. Планирование и оценка эффективности рекламной деятельности.	Содержание	4
	Планирование рекламных кампаний Планирование рекламных акций и кампаний: понятие, назначение, их характеристика. Выбор средств распространения рекламы.	2
	Оценка эффективности рекламы	2

	Эффективность рекламы: понятие. Коммуникативная и экономическая эффективность рекламы. Тестирование рекламных акций и рекламных кампаний: основные методы, факторы, влияющие на выбор метода тестирования.	
	Лабораторные работы	-
	Практические занятия	8
	Составление плана рекламных кампаний.	8
МДК.02.06 Основы внешнеэкономической деятельности		36
Тема 6.1. Международное разделение труда и мирохозяйственные связи	Содержание	4
	Международное разделение труда. Сущность и факторы международного разделения труда, его формы, характер движения и особенности в современных условиях.	2
	Международные экономические отношения. Обусловленность вовлечения национальной экономики в мировую экономику и международное разделение труда. Побудительные мотивы участия национальной экономики в международном разделении труда. Эффективность международного разделения труда: система показателей	2
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	2
	Изучение факторов определяющих общественное и международное разделение труда.	2
Тема 6.2. Внешнеэкономическая деятельность	Содержание	5
	Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД): сущность и содержание. Место и роль ВЭД в развитии национальной экономики.	2
	Субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.	1
	Международная коммерческая сделка и ее основные признаки. Основные виды и формы ВЭД, их взаимосвязь.	2
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	1
	Составление логической схемы «Взаимосвязь основных видов внешнеэкономической деятельности».	1
Тема 6.3. Внешнеэкономическая операция: организация и техника	Содержание	5
	Внешнеэкономическая операция: сущность, структура, классификация и основные виды.	1

	Контрагенты (участники) внешнеэкономической операции: классификация, статут, права и обязанности. Формы взаимодействия контрагентов во внешнеэкономической операции.	2
	Порядок и техника осуществления внешнеэкономической операции. Коммерческие запросы и предложения. Деловые переговоры. Заключение и исполнение контракта. Контроль за его выполнением. Послеконтрактные взаимоотношения контрагентов международной коммерческой сделки.	2
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	2
	Составление словесной таблицы «Содержание основных этапов внешнеэкономической операции».	1
	Изучение основных этапов подготовки внешнеэкономической операции.	1
Тема 6.4. Финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности	Содержание	6
	Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности. Виды цен в мировом экономическом обороте. Основные стратегии ценовой политики на мировом рынке. Базисная и контрактная цена. Валюта цены. Способы фиксации цены в международном контракте. Конкурентная цена, способы ее определения.	2
	Международные расчеты. Валюта платежа. Валютные риски и валютные (защитные) оговорки. Сроки и способы платежа. Основные формы расчетов по международным коммерческим сделкам. Выбор формы расчетов. Гарантийные операции.	2
	Кредитование во внешнеэкономической деятельности. Необходимость и роль кредита в международном экономическом обороте. Основные формы и условия международных (внешнеэкономических) кредитов. Экспортные и импортные кредиты, объекты кредитования. Условия международного кредитного договора. Гарантии кредита.	2
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	2
	Изучение кредитования и страхования в международной коммерческой практике.	1
	Изучение расчета конкурентной цены.	1
Тема 6.5. Правовое и государственное регулирование внешнеэкономической	Содержание	4
	Внешнеэкономическая политика государства: задачи, цели, основные виды.	1

деятельности	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: формы и методы (экономические, организационные, административные). Тарифное и нетарифное регулирование (квотирование, лицензирование, декларирование и др.). Таможенно-тарифная система (таможенный тариф, таможенная стоимость товара, место прохождения товара, распределение валютной выручки). Международные и национальные организации содействия ВЭД.	3
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	2
	Структура и содержание международного контракта. Основные разделы и статьи международного контракта.	1
	Разработка проформы контракта.	1
Тема 6.6. Внешнеэкономическая деятельность Российской Федерации: развитие и совершенствование.	Содержание	2
	Внешнеэкономическая деятельность России: роль и значение в экономическом процессе. Реформирование внешнеэкономической деятельности: необходимость, основные направления и мероприятия реформ.	2
	Лабораторные работы	
	Практические занятия	1
	Изучение проблем, задач и перспектив внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.	1
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение ситуационных задач Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: <ol style="list-style-type: none"> 1. Установление основных видов потребностей, их краткая характеристика 2. Анализ поведения покупателей 3. Оценка конкурентоспособности организации и ее конкурентные преимущества 4. Определение этапов рыночного жизненного цикла конкретного товара организации 5. Оценка информации ценовой политики организации 6. Анализ и оценка эффективности сбытовой политики 7. Организация рекламной компании 8. Анализ и оценка составляющих элементов макросреды международного маркетинга 9. Методы обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг. 		109

<ul style="list-style-type: none"> 10. Особенности рекламы отдельных групп и видов товаров и услуг. 11. Сегментация рынка по группам товаров. 12. Внешнеэкономическая деятельность России: достижения и проблемы. 13. Торгово-посреднические операции во внешнеэкономической деятельности. 14. Цены и ценовая политика во внешнеэкономической деятельности. 15. Разработка рекламной кампании товара (фирмы). 16. Методы формирования бюджета рекламной кампании. 17. Методы оценки эффективности рекламной деятельности. 18. Регулирование рекламной деятельности (потребители, общественность, государство). 19. Новые технологии в рекламе 	
<p>Учебная практика</p> <p>Виды работ</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Организация маркетинговой деятельности на предприятиях 2. Исследование товаров покупателей, составление классификации товарных рынков 3. Анализ конкурентоспособности и ее конкурентные преимущества 4. Стратегическое планирование маркетинга 5. Исследования, сбор маркетинговой информации 	30
<p>Производственная практика (по профилю специальности)</p> <p>Виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Оформление финансовых документов и отчетов 2. Проведение денежных расчетов и основных налогов 3. Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации 4. Выявление потребностей (спроса) на товары 5. Разработка маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка 6. Участие в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций 7. Проведение анализа маркетинговой среды организации 	36
Всего	555

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Финансов, налогов и налогообложения», «Маркетинга»; лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинетов «Финансов, налогов и налогообложения», «Маркетинга»:

- рабочее место преподавателя
- посадочные места по количеству обучающихся студентов
- учебно-методический комплект по дисциплине;
- оформление кабинета (стенды) по соответствующим направлениям;
- нормативно-правовые документы, регулирующие маркетинговую и финансовую деятельность;

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности»:

- компьютеры,
- принтер,
- сканер,
- модем (спутниковая система),
- проектор,
- программное обеспечение общего и профессионального назначения,
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- автоматизированное рабочее место преподавателя;
- автоматизированные рабочие места учащихся;
- интерактивная доска;

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- компьютерные и телекоммуникационные технические средства;
- лицензионное программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- нормативно правовые документы, регламентирующие финансовую, налоговую, маркетинговую, рекламную и внешнеэкономическую деятельность;
- материалы интернета, постановление, указы правительства и президента.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Нормативно – правовая база

1. Гражданский кодекс РФ, часть 1 и 2,
2. Налоговый кодекс РФ, часть 1,2 и 3
3. Бюджетный кодекс РФ
4. «О защите прав потребителей», ФЗ-2 от 09.01.96
5. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контроля» № 134-ФЗ от 08.08.01
6. «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товара» от 23.09.92 г.
7. «Об информации, информатизации и защите информации»,ФЗ-24 от 20.02.95 г
8. «О рекламе», ФЗ-108 от 18.07.95 г.
9. «О техническом регулировании», ФЗ-184 от 27.12.2002 г.
10. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», № 948-1 от 22.03.91г.

Основные источники

1. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник/ Алексеев И.С.–М.: Дашков и К, 2010
2. Гусаров Ю.В. Гусарова Л.Ф. [Рекламная деятельность. Учебник](#), М.: Академия, 2010
3. Еремина Е.И., Мурахтанова Н.М. [Маркетинг. Учебник для студентов среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011
4. Макарова И.В., Рубцов А.П. [Основы внешнеэкономической деятельности. Учебное пособие](#), М.: Академия, 2009
5. Перекрестова Л.В. Романенко Н.М., Сазонов С.П. [Финансы и кредит. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011
6. Пястолов С.М. [Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник](#), М.: Академия, 2010
7. Сагинова О. В., Федюнин Д. В., Хапенков В. Н. [Организация рекламной деятельности. Учебное пособие](#). М.: Академия, 2009
8. Скворцов О.В. [Налоги и налогообложение. Учебник](#), М.: Академия, 2011

Дополнительные источники

1. Ващекин Н.П. и др. Маркетинг: Учебник для вузов.- М.: ФБК-Пресс, 2008
2. Годин А.М. Маркетинг, - М.: «Дашков и К», 2009
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования рынка.- М.: Форум, 2009
4. Канке А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра - М, 2010
5. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит-Уч.пособие.- М.: ФиС, 2009
6. Котлер Ф. Основы маркетинга.- М.: Прогресс, 2010
7. Лупей Н.А. Финансы. Учебное пособие для ССУЗов.- М.: Деловая литература, 2010.
8. Николаева М.А. Маркетинг товаров и услуг. М.: Деловая литература, 2009
9. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – М.: Изд. «Дашков и К», 2008
10. Поляк Г.Б. Финансы бюджетных организаций. – М.: Инфра-М, 2010
11. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Мастерство, 2011
12. Ромат Е.В. Реклама. – СПб.: Питер, 2009.
13. Румянцева Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием: Учебное пособие. – М.: Инфра-М. 2009
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия – Учебник.- М.: Инфра-М, 2009
15. Самсонов Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник.-М.: Инфра-М, 2009
16. Сберегаев Н.А. [Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий. Учебное пособие](#), М.: Академия, 2011
17. Ученкова В.В., Старых Н.В. История рекламы.: Учебник. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2008.
18. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2010
19. Журналы «Маркетинг», «Маркетинг в России и за рубежом», «Современная торговля», «Российская торговля», Справочник руководителя торговли

Интернет-ресурсы

1. [http:// www. gaudeamus.omskcity.com](http://www.gaudeamus.omskcity.com) › PDF_library_economic_...
2. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
3. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) – Деловая пресса;
4. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) – Гарант;
5. [http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;

6. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг
7. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля;
8. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса.
9. [http:// www. flexa. ru](http://www.flexa.ru) › docs;

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение ПМ «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» производится в соответствии с учебным планом по специальности 100701 Коммерция (по отраслям) и календарным графиком, утвержденным директором колледжа.

Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий, утвержденному директором колледжа. График освоения ПМ предполагает последовательное освоение МДК «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Маркетинг», «Маркетинг товаров и услуг», «Организация и технология рекламной деятельности», «Основы внешнеэкономической деятельности», включающих в себя как теоретические, так и практические занятия.

Освоению ПМ предшествует обязательное изучение учебных дисциплин «Экономика», «Экономика организации», «Статистика», «Математика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Изучение теоретического материала может проводиться как в каждой группе, так и для нескольких групп (при наличии нескольких групп на специальности).

При проведении лабораторных работ/практических занятий проводится деление группы студентов на подгруппы, численностью не более 15 чел. Лабораторные работы проводятся в специально оборудованной лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

В процессе освоения ПМ предполагается проведение рубежного контроля знаний, умений у студентов. Выполнение рубежного контроля (РК) является обязательным для всех студентов. Результатом освоения ПМ выступают ПК, оценка которых представляет собой создание и сбор свидетельств деятельности на основе заранее определенных критериев.

С целью оказания помощи студентам при освоении теоретического и практического материала, выполнения самостоятельной работы разрабатываются учебно-методические комплексы.

С целью методического обеспечения прохождения учебной и/или производственной практики, выполнения курсового проекта/курсовой работы разрабатываются методические рекомендации для студентов.

При освоении ПМ каждым преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся

консультации. График проведения консультаций размещен в каждом учебном кабинете и/или лаборатории.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности».

Текущий учет результатов освоения ПМ производится в групповом журнале. Наличие оценок по ЛПР и рубежному контролю является для каждого студента обязательным. В случае отсутствия оценок за ЛПР и ТРК студент не допускается до сдачи квалификационного экзамена по ПМ.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Экономика», «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Бухгалтерский учет», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Информационные технологии профессиональной деятельности».

**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 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	-использование данных бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности; -проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей); -участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации	Текущий контроль в форме: защиты практических работ, контрольных работ по темам МДК
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	-правильное оформление документов, в соответствии с установленными требованиями с использованием информационных технологий; -проведение автоматизированной обработки документов: организационно-распорядительных, товаросопроводительных; -осуществление , хранение, поиск документов в электронной форме	Компьютерное тестирование
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а так же рынки ресурсов	-расчет микроэкономических показателей; -анализ показателей экономических и рыночных ресурсов; -планирование деятельности организации; -определение состава материальных, трудовых и финансовых результатов	Комплексный экзамен по профессиональному модулю,

<p>ПК 2.4. Определять основные, экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p>	<p>-расчет по принятой методологии основных экономических показателей деятельности организации: цены, заработной платы; -нахождение, использование необходимой экономической информации с помощью интернет-ресурсов</p>	<p>Экспертная оценка выполнения практического задания</p>
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p>	<p>-выявление, формирование, удовлетворение потребностей; -анализ окружающей среды торговой организации; -установление уровней каналов распространения товаров и оценка эффективности сбытовой политики организации</p>	<p>Решение ситуационных задач Практический экзамен</p>
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации</p>	<p>-обеспечение, распределение через каналы сбыта и продвижение товара на рынок с использованием маркетинговых коммуникаций; -овладение методикой проведения опроса потребителей по выявлению потребностей; -анализ результатов опроса; -изучение методов формирования спроса- тестирование пробной партии товаров</p>	<p>Семинар Практический экзамен</p>
<p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений</p>	<p>-проведение маркетинговых исследований рынка, конкретных видов товаров и услуг; -сбор информации, характеризующей маркетинговую среду; -сбор, обработка, анализ информации окружающей среды; -проведение маркетинговых исследований рынка социологическим, экспериментальным, аналитическим методами; -оценка результатов маркетинговых исследований рынка для определения каналов товародвижения и сбыта</p>	<p>Тестирование Выполнение практического задания</p>
<p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p>	<p>-ознакомление с требованиями к специалисту по маркетингу и должностными характеристиками, разработка предложений по их совершенствованию; -оценка конкурентоспособности товаров и установление ее конкурентных преимуществ;</p>	<p>Практический экзамен Решение ситуационных задач</p>

	-установление уровней каналов распространения товаров и оценка эффективности сбытовой политики организации	
ПК 2.9. Применять методы приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	-анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; -применение методов и приемов финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; -составление финансовых документов и отчетов и осуществление денежных расчетов	Экспертная оценка выполнения практического задания
ПК в 2.10. Сравнить конкурентоспособность аналогичных товаров и (или) услуг, анализировать потребности потребителей на определенные товары и (или) услуги, выполнять работы по формированию спроса на определенные товары и услуги с помощью маркетинговых коммуникаций	- сравнительная оценка конкурентоспособности аналогичных товаров и (или) услуг; - анализ потребности потребителей на определенные товары и (или) услуги; - определение маркетинговых коммуникаций для формирования спроса на определенные товары и услуги;	Экспертная оценка выполнения практического задания
ПК в 2.11. Осуществлять организацию разработки и участвовать в реализации проектов в области рекламной деятельности, применять методы оценки средств и технологий рекламной деятельности	- составление рекламных сообщений; - выбор носителей рекламы с учетом финансовых возможностей организации и целесообразности; - разработка проектов рекламы товаров для продвижения их на рынке - подбор и использование различных методов, средств и технологий в области рекламной деятельности;	Экспертная оценка выполнения практического задания
ПК в 2.12. Организовать коммерческую деятельность предприятия на внешних рынках, оценивать эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия	- оценка основных показателей организации и эффективности функционирования внешнеэкономической деятельности предприятия; - планирование внешнеэкономической деятельности предприятия исходя из ее целесообразности.	Экспертная оценка выполнения практического задания

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 умение.

Результаты (освоенные профессиональные 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
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	-выбор и применение методов и способов решений профессиональных задач в области разработки технологических процессов организации торговли; -оценка эффективности и качества выполнения	Дифференцированный зачет
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки технологических процессов продажи товаров	Карточки программированного опроса
ОК 4. Осуществлять поиски и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-эффективный поиск необходимой информации -использование различных источников, включая электронные	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	-взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Компьютерное тестирование
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Компьютерное тестирование
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	-соблюдение правовых норм регулирующих устную и письменную речь	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной

		программы
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а так же требования стандартов, технических условий	-соблюдение правовых норм, регулирующих маркетинговую деятельность	Экспертная оценка выполнения практического задания

*Приложение к ОПОП по специальности СПО
38.02.04 Коммерция (по отраслям)*

Министерство образования и науки Самарской области
Министерство имущественных отношений Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Чапаевский губернский колледж им. О. Колычева»
образовательная программа среднего профессионального образования
программ подготовки специалистов среднего звена

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ИП Н.В.Галкина
Н.В.Галкина
«15» июня 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ СОЧГК
им. О. Колычева
Т.А. Скоморохова
«15» июня 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости товаров**



C=RU, O=ГБПОУ СОЧГК им.
О. Колычева,
CN=Скоморохова Т.А.,
E=gk_ch@samara.edu.ru
00eb04a00992b7bc52
2021.06.15 13:35:33+04'00'

Чапаевск, 2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям);
- Примерной программы профессионального модуля Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, являющейся частью Примерной основной профессиональной образовательной программы по специальности, 38.02.04 Коммерция (по отраслям), рекомендованной к использованию ЦПО Самарской области;
- рабочая программа МДК.03.03. Хранение и переработка продукции сельского хозяйства разработана в соответствии с запросами работодателей.

Организация-разработчик:

ГБОУ СПО «Чапаевский губернский колледж»

Одобрено на заседании ПЦК общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Протокол № 9 от «15» июня 2021 г.

Председатель ПЦК: Грачева О.В.

Авторы:

Грачева О.В., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

1.1. Область применения примерной программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) – является частью примерной основной профессиональной образовательной программы ГБОУ СПО «Чапаевский губернский колледж» по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базового уровня подготовки, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании переподготовки и повышения квалификации по Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Рабочая программа составляется для очной формы обучения.

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

Базовая часть

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

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

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;

- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

Вариативная часть

С целью реализации требований работодателей и ориентации профессиональной подготовки под конкретное рабочее место, студент в рамках овладения указанным видом профессиональной деятельности должен:

иметь практический опыт:

- отбора образцов для оценки качества и аналитической пробы для химических анализов;
- определения общей кислотности плодов и овощей;
- определения качества зерна ячменя, овса, пшеницы;
- определения вместимости хранилищ и камер холодильника;
- оценки хранилищ по технолого-экономическим показателям;
- количественного и качественного учета сельскохозяйственной продукции;
- расчета потребности в таре и упаковочных материалах;

уметь:

- разрабатывать стратегию хранения плодоовощной продукции в зависимости от ее биологических особенностей, погодных условий вегетационного периода, условий агротехники и ее назначения;
- разрабатывать стратегию хранения и переработки животноводческой продукции в зависимости от ее биологических особенностей, ее назначения;
- прогнозировать потенциальную лежкость картофеля, овощей и плодов;
- уметь управлять микроклиматическими параметрами хранения в различных видах сооружений при хранении продукции сельского хозяйства;
- использовать на практике приборы контроля параметров режима хранения.
- выполнять расчеты вместимости сооружений по хранению плодов и овощей, знать порядок размещения в них продукции.
- разрабатывать стратегию переработки продукции сельского хозяйства в зависимости от вида и качества сырья; -
- проводить оценку качества сырья и готовых продуктов переработки сельского хозяйства;
- выполнять расчеты по использованию сырья и материалов, необходимых при переработке плодов и овощей

знать:

- современное состояние и тенденции развития отраслей хранения и переработки продукции сельского хозяйства;
- физиологические и биохимические особенности различных видов сельскохозяйственной продукции как объектов хранения и переработки,
- принципы и методы, лежащие в основе технологий переработки сельскохозяйственного сырья; -влияние различных агротехнических и биологических факторов на формирование технологических свойств

плодоовощной продукции;

-современную материально-техническую базу отрасли хранения и переработки плодов и овощей, устройство и принцип действия технологического оборудования, правила охраны труда при эксплуатации.

-параметры и технологии хранения сельскохозяйственной продукции;

-технологии изготовления различных видов консервированной плодоовощной продукции;

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	303
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	202
Практические занятия	84
Курсовая работа/проект	-
Учебная практика	54
Производственная практика	36
Самостоятельная работа студента (всего) в том числе:	101
- внеаудиторная самостоятельная работа	101
Итоговая аттестация в форме (указать) экзамен/ экзамен комплексный/ квалификационный экзамен	Форма аттестации 2Э/1Эк

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение студентом видом профессиональной деятельности управление ассортиментом, оценка и обеспечение сохраняемости товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
ПК 3.2.	Расчислять товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно – эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество

	процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

Вариативная часть профессионального модуля направлена на формирование дополнительных (вариативных) ПК:

Код	Наименование результата обучения
ПКв 3.9	Обеспечивать хранение и переработку продукции сельского хозяйства

В процессе освоения ПМ студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

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 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 профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося, часов		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
								4	5
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3.1. -3.3.	Раздел 1. Общее товароведение	75	50	20	–	25	–		
ПК 3.4. – 3.8.	Раздел 2. Частное товароведение	282	152	64		76		54	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36	-						36
	Всего:	393	202	84	-	101	-	54	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Общее товароведение		75	
МДК 03.01. Теоретические основы товароведения		50	
Тема 1.1. Методологические основы товароведения	Содержание	8	
1.	Ключевые понятия товароведения Продукция, товар, товароведение, цели и задачи товароведения, принципы Основные разделы товароведения, их назначение История и направления развития товароведения ФЗ «О техническом регулировании».		2
2.	Объекты и субъекты товароведения Товар как объект, товароведная характеристика товара Общая классификация потребительских товаров и товаров промышленного назначения Субъекты товароведной деятельности: группы, их краткая характеристика Требования к профессиональной компетентности, документы, их регламентирующие		2
3.	Методы товароведения Методы товароведения: понятие, классификация Методы: научного познания и практические, их разновидности, характеристика, применяемость Преимущества и недостатки		2
4.	Классификация и кодирование товаров		2

	Методы систематизации: классификация и кодирование Классификация потребительских товаров, общая и частная классификация Общегосударственные классификаторы		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия	2	
	1. Распознавание разновидностей метода классификации и составление классификации товаров иерархическим или фасетным методом		
Тема 1.2. Товароведные характеристики товаров	Содержание	12	
	1. Ассортимент товаров Основные понятия: ассортимент, номенклатура товаров Классификационные группировки товаров Свойства и показатели ассортимента Управление ассортиментом Факторы, влияющие на формирование ассортимента, регулирование этих факторов Ассортиментная политика		1
	2. Качество товаров Основные понятия: качество, свойства, показатели, уровень качества, технический уровень качества Классификация потребительских свойств и показателей потребительских товаров Виды нормативных документов		2
	3. Оценка качества товаров Оценка качества: понятие. Структура и результаты оценочной деятельности Градации товаров по соответствию и несоответствию установленным требованиям: стандартные, нестандартные, брак и отход Градации качества стандартной продукции Сортамент: природный и товарный, принципы деления товаров на сорта Пересортица: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения Дефекты товаров: понятие, классификация Права потребителей и ответственность продавца при реализации дефектной продукции		2

	4.	Количественная характеристика товаров Основные понятия: единичный экземпляр товаров, комплексная упаковочная единица, товарная партия Идентифицирующие признаки товарной партии Размерные характеристики, общие для всех размерных градаций и специфичные для товарных партий		2
	5.	Физические свойства товаров Группы физических свойств товаров: механические, теплофизические, электрофизические, оптические и акустические: назначение, краткая характеристика отдельных свойств		2
	Лабораторные работы			
	Практические занятия		10	
	1.	Анализ ассортиментной политики розничных торговых организаций		
	2.	Анализ номенклатуры показателей качества, предусмотренных стандартами		
	3.	Изучение товароведных показателей качества		
	4.	Оценка качества товаров и установление их градации качества		
	5.	Идентификация товаров на соответствие стандартам		
	Тема: 1.3. Обеспечение качества и количества товаров	Содержание		10
1.		Технологический цикл товародвижения Технологический цикл товародвижения Контроль качества и количества товарных партий Пробы: виды, требования к ним		2
2.		Формирование и сохранение качества и количества товаров Обеспечение качества и количества товаров: понятие. Факторы, влияющие на качество и количество товаров Факторы, формирующие качество и количество, краткая характеристика Корректирующие мероприятия Классификация сохраняющих факторов Упаковка: понятие, функции Хранение: основные понятия, назначение. Составные элементы условий хранения Режим хранения: климатический и санитарно – эпидемиологический		1

	<p>Классификация потребительских товаров по требованиям к оптимальному температурно – влажному режиму Санитарно-эпидемиологический режим складов. Профилактические и текущие мероприятия, уход за товарами при хранении. Размещение товаров: принципы и правила размещения, их взаимосвязь. Классификация методов хранения Сроки годности, хранения, реализации и эксплуатации: классификация товаров по срокам годности и эксплуатации Контроль за соблюдением условий и сроков хранения, нормативная база.</p>		
3.	<p>Товарные потери Товарные потери: основные понятия, виды и разновидности потерь. Причины их возникновения и порядок списания потерь</p>		1
Лабораторные работы			
Практические занятия		8	
1.	Ознакомление с правилами отбора проб, приемочными и браковочными числами		
2.	Решение ситуационных задач по расчету товарных потерь и списывания их		
3.	Изучение оптимальных условий и сроков хранения, транспортирования товаров		
4.	Изучение санитарно – эпидемиологических требований к товарам		
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p>		25	
<p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Преимущества и недостатки методов товароведения 2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента 3. Градации качества стандартной продукции 4. Идентифицирующие признаки товарной партии 5. Профилактические и текущие мероприятия по созданию и поддержанию санитарно – эпидемиологических требований 6. Меры по предупреждению и снижению потерь</p>			

Раздел ПМ 2. Частное товароведение		228	
МДК. 03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров		120	
Тема 2.1. Основы товароведения продовольственных товаров	Содержание 1. Состояние и перспективы развития рынка продовольственных товаров. Общая классификация. Продовольственные товары: понятие, назначение Отличие продовольственных товаров от непродовольственных Состояние отечественного сельскохозяйственного и промышленного производства. Отрасли пищевой промышленности Обеспечение продовольственной безопасности Общая классификация продовольственных товаров на группы и подгруппы, ассортимент 2. Химический состав продовольственных товаров Химический состав и свойства веществ: связь с формированием и оценкой качества, обеспечением количества и качества пищевых продуктов. Общая классификация веществ пищевых продуктов Характеристика важнейших веществ химического состава Схема характеристики веществ: химическая природа, классификация; свойства веществ, их влияние на качество, в том числе на безопасность и сохраняемость 3. Пищевая ценность Пищевая ценность товаров Потребительские свойства, обуславливающие пищевую ценность Биологическая ценность и эффективность Физиологическая ценность Усвояемость Обязательность информации о пищевой ценности	4	 1 2 2

	(калорийности и содержания важнейших веществ).		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия		
Тема 2.2. Особенности оценки и подтверждения соответствия качества продовольственных товаров растительного происхождения	Содержание	14	
	1. Оценка соответствия: Понятие, этапы, назначение. Группы показателей качества: органолептические, физико – химические, микробиологические и паразитологические Безопасность: понятие. Виды и показатели безопасности продовольственных товаров растительного происхождения. Химическая и радиационная безопасность. Нормативные документы, регламентирующие требования к безопасности. Микробиологические показатели, виды. Паразитологические показатели: понятие, назначение, виды паразитов, товары, повреждаемые ими		2
	2. Градации качества продовольственных товаров растительного происхождения: стандартная, нестандартная, брак, отходы. Критерии деления товаров на градации качества. Товарные сорта: понятие. Определение товарных сортов Подтверждение соответствия: понятие, формы. Группы однородных продовольственных товаров растительного происхождения. Нормативно-правовая база оценки и подтверждения соответствия: федеральные законы, технические регламенты, стандарты. Номенклатура показателей безопасности, подлежащих подтверждению при обязательной сертификации и перечень пищевой продукции, подлежащей декларированию. Маркировка товаров (зерномучные, плодоовощные, вкусовые, кондитерские товары, сахар, мед, безалкогольные напитки, табачные изделия)	2	
	Лабораторные работы	12	
	1. Определение товарного сорта муки по органолептическим показателям		
	2. Определение качества хлеба		
	3. Определение градаций качества свежих плодов и овощей		
	4. Определение качества чая и пряностей		
	5. Оценка качества карамели		
	Практические занятия	2	
1. Изучение ассортимента и оценка качества переработанных плодов и овощей			

Тема 2.3. Особенности оценки и подтверждения соответствия качества продовольственных товаров животного происхождения	Содержание		12	
	1.	Оценка соответствия Понятие, этапы, назначение. Группы показателей качества: органолептические, физико – химические, микробиологические и паразитологические Безопасность: понятие. Виды и показатели безопасности продовольственных товаров животного происхождения. Химическая и радиационная безопасность. Нормативные документы, регламентирующие требования к безопасности. Микробиологические показатели, виды. Паразитологические показатели: понятие, назначение, виды паразитов, товары, повреждаемые ими. Градации качества продовольственных товаров животного происхождения: стандартная, нестандартная, брак, отходы. Критерии деления товаров на градации качества. Товарные сорта: понятие. Определение товарных сортов Подтверждение соответствия: понятие, формы. Группы однородных продовольственных товаров животного происхождения, подлежащих обязательной сертификации или декларированию Нормативно-правовая база оценки и подтверждения соответствия: федеральные законы, технические регламенты, стандарты. Номенклатура показателей безопасности, подлежащих подтверждению при обязательной сертификации и перечень пищевой продукции, подлежащей декларированию Маркировка товаров (пищевые жиры, молочные, яичные, мясные, рыбные товары, продукты детского питания и пищевые концентраты)		2
	Лабораторные работы			
	1.			
	Практические занятия		10	
	1.	Оценка качества маргарина		
	2.	Определение товарного сорта сыра		
	3.	Ознакомление с сортовой разделкой мясных туш по стандарту		
	4.	Изучение ассортимента, маркировки мясных копченостей и мясных консервов		
	5.	Изучение ассортимента и оценка качества рыбных консервов и пресервов,		

		маркировка		
Тема 2.4. Обеспечение качества и количества продовольственных товаров при хранении и реализации	Содержание		6	2
	1.	Показатели сохраняемости товаров Потери и сроки хранения. Потери продовольственных товаров при хранении и подготовке к реализации. Виды и разновидности потерь, процессы, вызывающие эти потери Факторы, влияющие на потери. Классификация продовольственных товаров по оптимальным температурным и влажностным режимам. Регулирование показателей режима хранения – важнейший путь сокращения потерь Сроки хранения продовольственных товаров, классификация продовольственных товаров по срокам хранения: скоропортящиеся, кратковременного, среднего и длительного срока хранения Контроль за условиями и сроками хранения. Нормативные документы, регламентирующие условия и сроки сохраняемости пищевых продуктов. Влияние потерь на эффективность коммерческой деятельности. Народнохозяйственное значение мероприятий по сокращению потерь. Снижение потерь сельскохозяйственной продукции и продовольствия – это направление аграрной политики Правительства России		
	Лабораторные работы			
	1.			
	Практические занятия			
1.				
Тема 2.5. Товароведение непродовольственных товаров	Содержание		36	2
	1.	Товароведение непродовольственных товаров Непродовольственные товары: понятие, назначение Классификация непродовольственных товаров Факторы, формирующие качество непродовольственных товаров Факторы, сохраняющие качество. Условия и сроки хранения и или эксплуатации Особенности свойств, показателей качества, методов оценки и подтверждения соответствия, сортировки, маркировки, упаковки, транспортирования и хранения непродовольственных товаров (товары из пластмасс, товары бытовой химии, силикатные товары, металлохозяйственные товары, мебельные товары, строительные товары, электробытовые товары, текстильные товары)		

	(ткани), нетканые материалы и искусственные меха, ковры и ковровые изделия, швейные и трикотажные товары, обувные товары, пушно-меховые и овчинно-шубные товары, оргтехнические товары, музыкальные товары, бытовые электронные товары, фототовары, игрушки, спортивные, рыболовные, охотничьи товары и средства индивидуальной защиты, ювелирные товары и часы, парфюмерно-косметические товары, изделия народных художественных промыслов (НХП) и сувениры		
	Лабораторные работы		
	1.		
	Практические занятия	24	
	1. Оценка качества стеклянных и керамических товаров по органолептическим показателям на соответствие требованиям стандарта		
	2. Изучение и анализ ассортимента металлохозяйственных товаров, оценка качества		
	3. Изучение и анализ ассортимента тканей		
	4. Идентификация швейных и трикотажных изделий по признакам		
	5. Оценка качества обувных товаров по стандартам		
	6. Изучение ассортимента изделий из бумаги		
	7. Изучение средств информации о бытовой электронной аппаратуре		
	8. Изучение ассортимента игрушек по стандарту		
	9. Изучение ассортимента парфюмерно – косметических товаров по стандарту		
МДК.03.03 Хранение и переработка сельскохозяйственной продукции		32	
Тема 3.1. Основные понятия и определения мерчендайзинга	Содержание	3	
	1. Концепция мерчендайзинга Понятие и сущность мерчендайзинга. Цели и задачи, объект и субъект мерчендайзинга. Принципы мерчендайзинга. Функции мерчендайзинга. Методы мерчендайзинга. История и современное развитие мерчендайзинга		
	2. Организация деятельности отдела мерчендайзинга. Виды организации мерчендайзинга в компании. Функции отдела мерчендайзинга в компании. Основные функции мерчендайзера в торговой		

		точке.		
	3.	Мерчендайзинг как инструмент воздействия на поведение потребителя Процесс принятия решения покупателем. Психологические особенности человеческого восприятия. Визуальный мерчендайзинг		
	Лабораторные работы			
	1.			
	Практические занятия		3	
	1.	Определение основных положений мерчендайзинга Изучение краткой истории мерчендайзинга. Характеристика эволюции мерчендайзинга.		
	2.	Изучение особенностей организации деятельности отдела мерчендайзинга.		
	3.	Особенности поведения покупателей Изучение особенностей поведения потребителей в торговой точке. Определение факторов, влияющих на приобретение товаров в магазине.		
Тема 3.2. Правила эффективного размещения мерчендайзинга в	Содержание		5	
	1.	Понятие эффективности в мерчендайзинге. Принципы эффективного мерчендайзинга. Основные правила мерчендайзинга. Элементы стратегии мерчендайзинга. Организация эффективного запаса. Показатели эффективности мерчендайзинга.		
	2.	Мерчендайзинг в розничной торговле. Эффективное расположение точек продажи. Расположение основных и дополнительных точек продажи. Информация, необходимая для проведения мерчендайзинга в торговой точке. Ограничения на использование технологий мерчендайзинга в торговой точке.		
	3.	Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров. Внутренняя планировка магазина. Использование пространства торгового зала. Правило оптимального использования пространства торгового зала. Размещение площади подсобных помещений.		
	4.	Эффективное размещение торгового оборудования. Виды торгово-технологического оборудования. Оборудование для торгового зала: корзины, тележки, системы ограждения. Влияние системы размещения оборудования на управление движением покупателей внутри магазина и вид планировки торгового зала.		
	5.	Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров. Сущность выкладки и её разновидности. Общие принципы и стандарты выкладки. Изучение влияния		

		принципов выкладки товаров на изменение объемов товарооборота. Правило «золотого треугольника». Контроль за выкладками		
		Лабораторные работы		
	1.			
		Практические занятия		
	1.	Определение основных правил эффективного мерчендайзинга.		
	2.	Анализ и оценка правильности размещения отделов.		
	3.	Изучение торгового оборудования, его видов и особенностей эффективного размещения.		
	4.	Составление рекомендации по размещению и выкладке товаров.		
	5.	Определение оптимального размера выкладки.		
Тема 3.3. Правила эффективного представления мерчендайзинге в		Содержание	5	
	1.	Мерчендайзинговый подход к планировке магазина. Содержание и цели внутренней планировки. Особенности поведения покупателей в торговом зале. Подходы к распределению площади торгового зала: зональное расположение групп товаров. Характеристики движения покупателей по магазину. Замедление движения покупателей		
	2.	Атмосфера как фактор создания привлекательного образа магазина. Основные элементы атмосферы магазина. Факторы, формирующие атмосферу магазина. Чувственные составляющие атмосферы магазина. Атмосфера магазина как фактор эффективной торговли		
	3.	Эффективное представление продвигаемых товаров Основы цветовой палитры. Соответствие цвета характеру продукта и спроса. Использование цветового пятна и цветовых контрастов. Световое оформление магазина. Использование запахов в магазине. Звуковое оформление магазина.		
	4.	Внутримагазинная информация и сэмплинг как инструменты мерчендайзинга . Сущность, виды и формы сэмплинга, значение сэмплинга в розничной торговле.		
	5.	Назначение и роль рекламных материалов в торговой точке (POSM). Правила размещения рекламных материалов. Зоны размещения рекламных материалов в торговой точке. Понятие, значение и виды POS-материалов. POS материалы наружного оформления. POS материалы входной группы. POS материалы в торговом зале. POS материалы в месте выкладки товара. POS материалы в		

	прикассовой зоне.		
	Лабораторные работы		
	1.		
	Практические занятия	5	
	1. Расчет коэффициента эффективности использования общей площади магазина		
	2. Анализ «холодных» и «горячих» зон		
	3. Оформление внутримагазинного пространства (на основе факторов, влияющие на продажи в розничных торговых точках: освещение, цвет, музыка, запах) на примере конкретных групп товаров		
	4. Анализ эффективной организации внутримагазинной информации и ценников на различных местах продажи.		
	5. Составление внутримагазинной рекламы и инструментов стимулирования сбыта		
Тема 3.4. Категорийный мерчандайзинг	Содержание	3	
	1. Категорийный мерчандайзинг: основные понятия и определения. Категория: определение, особенности. Способы определения категории. Управление категорией. Сезонный мерчандайзинг		
	2. Размещение товарных групп в супермаркете. Особенности выкладки колбасных изделий. Особенности выкладки макаронных изделий. Особенности выкладки чая, кофе. Особенности выкладки молочной продукции. Особенности выкладки растительного масла. Особенности выкладки спиртных напитков.		
	Лабораторные работы		
	1.		
	Практические занятия	3	
	1. Разделение товарных групп на категории.		
	2. Составление эффективного размещения и разделения товарных групп		
	3. Составление комплекса продвижения товаров различных категорий		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций		76	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы			
1. Ассортимент новых видов круп			
2. Особенности условий и сроков хранения свежих плодов и овощей			

<ol style="list-style-type: none"> 3. Фальсификация шоколада и других кондитерских изделий 4. Признаки общей и частной классификаций пищевых жиров 5. Принципы деления на товарные сорта отдельных групп молочных товаров 6. Фальсификация колбасных изделий и консервов 7. Принципы сортовой разделки мясных туш и деление мяса на товарные сорта 8. Фальсификация колбасных изделий и консервов 9. Расшифровка овощных, молочных, мясных и рыбных консервов 10. Причины возникновения товарных потерь у рыбных товаров 11. Отличительные признаки пищевых концентратов от других групп продовольственных товаров 12. Санитарно - гигиенические методы оценки изделий из пластмасс 13. Особенности маркировки, транспортирования и хранения металлохозяйственных товаров 14. Основные свойства и показатели качества тканей, в том числе показатели безопасности 15. Маркировка, хранение меховых товаров 16. Особенности производства бумаги и картона 17. Особенности транспортирования и хранения музыкальных товаров 18. Особенности маркировки, хранения фотоаппаратов 19. Особенности эксплуатации спортивных товаров 20. Пути формирования ассортимента изделий народного художественного промысла 21. Примеры планировок (удачных и неудачных) 22. Примеры и способы расположения оборудования 22. Примеры мерчендайзинга товара-новики 		
<p>Учебная практика Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расчет энергетической ценности пищевых товаров 2. Определения качества свежих плодов и овощей 3. Определения качества переработанных плодов и овощей 4. Определения качества зерномучных товаров 5. Определения качества сахара, крахмала, меда 6. Определения качества кондитерских изделий 7. Определения качества вкусовых товаров 8. Определения качества мяса и мясных товаров 9. Определения качества рыбы и рыбных товаров 10. Определения качества молока и молочных товаров 11. Определения качества пищевых товаров 	54	

12. Определения качества яичных товаров		
Производственная практика	36	
Виды работ		
1. Определение показателей ассортимента товаров		
2. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности		
3. Оценка качества товаров в соответствии с установленными требованиями стандарта		
4. Установление градаций качества товаров		
5. Расшифровка маркировки товаров		
6. Контроль режима и сроков хранения товаров		
7. Соблюдение санитарно – эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения товаров		
Всего	393	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы ПМ требует наличия учебных кабинетов «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Междисциплинарных курсов»; лаборатории «Товароведение».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Междисциплинарных курсов»:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно – методический комплект по дисциплине;
- оформление кабинета (стенды) по соответствующим направлениям;
- материалы Интернета, постановления, указы правительства, президента;
- нормативно – правовые документы, регулирующие товароведную деятельность.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Товароведение»:

- рабочее место преподавателя и обучающихся
- стандарты на товары растительного и животного происхождения, справочник товароведа;
- комплект плакатов;
- химическая посуда, реактивы, технические аналитические весы, электронные весы, образцы товаров.

Технические средства обучения:

- компьютеры,
- принтер,
- сканер,
- мультимедиа проектор,
- программное обеспечение общего и профессионального назначения,

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- рабочее место;
- весоизмерительное оборудование
- электронный контрольно-кассовый аппарат;
- товары;
- оборудованное складское помещение;
- торговый инвентарь, инструменты, приспособления;
- должностные инструкции в торговле;
- санитарные правила и нормы;

- стандарты на товары растительного и животного происхождения,
- нормативные правовые документы, регламентирующие товароведную деятельность.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Дубцов Г.Г. [Товароведение продовольственных товаров. Учебник](#). М.: Академия, 2012 г.
2. Клочкова М.С. Логинова Е.Ю. Якорева А.С. Мерчендайзинг: Учебно-практическое пособие. – М.: Дашков и К. 2009.
3. Моисеенко Н.С. Товароведение непродовольственных товаров: учебник /Н.С. Моисеенко. 4-е перераб. и доп. – Ростов Н/Д: Феникс, 2008.
4. Неверов А.Н. [Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами](#). М.: Академия, 2012 г.
5. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения. – М.: Издательство НОРМА, 2009.
6. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров. – Ростов Н/Д «Феникс», 2009.

Нормативно – правовая база

1. «О защите прав потребителей» /ФЗ -2от 09.01.96 с изменениями и дополнениями от 27.12. 99 ФЗ -212
2. «О качестве и безопасности пищевых продуктов», ФЗ – 29от 02.01.2000
3. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», ФЗ-52 от 30.01. 1999.
4. «О техническом регулировании», ФЗ-184 от 27. 12.02.
5. «Об ограничении курения табака», от 10.07.2001 № 87-ФЗ
6. Государственные стандарты на продовольственные товары
7. О мерах по защите потребительского рынка РФ от проникновения некачественных импортных товаров /Постановление Правительства РФ от 12.07.96 № 987.
8. Правила продажи отдельных видов товаров /Постановление Правительства РФ от 18 января 1998/

Дополнительные источники

1. Долматова И.А., Семьянова Е.С. Рабочая тетрадь по дисциплине. «Теоретические основы товароведения», - М; ОЦПКТ, 2010.
2. Дубцов Г.Г. [Товароведение пищевых продуктов. Учебник](#). М.: Академия, 2010 г.
3. Жиряева Е.В. Товароведение 2-е издание СПб.: Питер, 2011.

4. Иванова Т.Н. Товароведение и экспертиза зерномучных товаров: Учебник для студентов высш. заведений /Тамара Николаевна Иванова. – М.: Издательский центр «Академия», 2008.
5. Мерчендайзинг в торговом бизнесе / Учебное пособие – М.: Деловая литература, 2009. – 112 с
6. Морган Т. Визуальный мерчендайзинг: витрины и прилавки для розничной торговли/ Т. Морган ; [пер. с англ.А. П. Романова]. - М. : РИПОЛ классик, 2009.
7. Неверов А.Н., Чалых Т.И. и др. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами / учеб. Для НПО и учеб. пособие для СПО. – М.: Проф. Обр. Издат., 2011.
8. Николаева М.А. Товарная экспертиза. Учебник. – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2008.
9. Новикова А.М. Товароведение и организация продовольственных товаров. – М: Проф. обр. Издат. ,2010.
- 10.Отосина В.Н. Практические работы по товароведению продовольственных товаров /Серия «учебники и учебные пособия»./ – Ростов Н/Д: Феникс, 2011.
- 11.Парамонова Т.Н.,Рамазанов И.А. Мерчендайзинг. ФБК-ПРЕСС. 2011
- 12.Снегирева В.В. Книга мерчендайзера.Спб.:Питер.2009.-384с.
- 13.Теплов В.И. Коммерческое товароведение Учеб. – М.: Издательский дом «Дашков», 2010.
- 14.Товароведение и экспертиза пищевых жиров, молока и молочных продуктов. Учебник для высш. учеб. заведений /под ред. М.С. Касторных. -М.: Издательский центр «Академия»,2009.
- 15.Шишкина И.В. Товароведение и экспертиза галантерейных товаров: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений /И.В. Шишкина.- М.: Издательский центр «Академия», 2009.

Интернет-ресурсы:

- 1.[http:// www. gaudeamus.omskcity.com](http://www.gaudeamus.omskcity.com) › PDF_library_economic_...
- 2.[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) – Деловая пресса;
- 3.[http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;
- 4.[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг
- 5.[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля;
- 6.[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение ПМ «Управление ассортиментом, оценка и обеспечение сохраняемости товаров» производится в соответствии с учебным планом по специальности 100701 Коммерция (по отраслям) и календарным графиком, утверждённым директором колледжа.

Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий, утвержденному директором колледжа. График освоения ПМ предполагает последовательное освоение МДК «Теоретические основы товароведения», «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров», «Мерчендайзинг потребительских товаров», включающих в себя как теоретические, так и практические занятия.

Освоению ПМ предшествует обязательное изучение учебных дисциплин «Экономика», «Право», «Информатика и ИКТ», «Введение в профессию: общие компетенции профессионала», «Русский язык и культура речи», «Математика», «Экономика организации», «Бухгалтерский учет», «Безопасность жизнедеятельности», «Статистика», «Менеджмент (по отраслям)», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Санитария и гигиена».

Изучение теоретического материала может проводиться как в каждой группе, так и для нескольких групп (при наличии нескольких групп на специальности).

При проведении лабораторных работ/практических занятий проводится деление группы студентов на подгруппы, численностью не более 15 чел. Лабораторные работы проводятся в специально оборудованной лаборатории «Товароведения».

В процессе освоения ПМ предполагается проведение рубежного контроля знаний, умений у студентов. Выполнение рубежного контроля (РК) является обязательным для всех студентов. Результатом освоения ПМ выступают ПК, оценка которых представляет собой создание и сбор свидетельств деятельности на основе заранее определенных критериев.

С целью оказания помощи студентам при освоении теоретического и практического материала, выполнения самостоятельной работы разрабатываются учебно-методические комплексы (кейсы студентов).

С целью методического обеспечения прохождения учебной и/или производственной практики, выполнения курсового проекта/курсовой работы разрабатываются методические рекомендации для студентов.

При освоении ПМ каждым преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся консультации. График проведения консультаций размещен в каждом учебном кабинете и/или лаборатории.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Управление ассортиментом, оценка и обеспечение сохраняемости товаров» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Управление ассортиментом, оценка и обеспечение сохраняемости товаров».

Текущий учет результатов освоения ПМ производится в групповом журнале. Наличие оценок по ЛПР и рубежному контролю является для каждого студента обязательным. В случае отсутствия оценок за ЛПР и ТРК студент не допускается до сдачи квалификационного экзамена по ПМ.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Экономика», «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Логистика», «Бухгалтерский учет», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Информационные технологии профессиональной деятельности», «Безопасность жизнедеятельности».

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1. Участие в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определение номенклатуры показателей качества товаров	Формирование рационального ассортимента на конкретном торговом предприятии; определение показателей ассортимента (широты, полноты, устойчивости, новизны, ассортиментный минимум, коэффициент рациональности)	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 3.2. Расчет товарных потерь и реализация мероприятий по их предупреждению или списанию	Расчет товарных потерь, порядок списания количественных и качественных потерь, меры по предупреждению и снижению потерь	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 3.3. Оценивание и расшифровывание маркировки в соответствии с установленными требованиями	Расшифровка маркировки в соответствии со стандартами, правилами продажи товаров, правилами розничной торговли	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 3.4. Классифицирование товаров, идентификация их ассортиментной принадлежности, оценивание качества, диагностирование дефектов, определение градации качества	Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности, оценка качества товаров в соответствии со стандартами, установление градаций качества товаров	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 3.5. Контролирование	Контроль режима и сроков хранения,	-защиты практических и

условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечение их сохранности, проверка соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов	транспортирования товаров, соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов (товарно-транспортной накладной, акт приемки товара, качественные удостоверения)	трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 3.6. Обеспечение соблюдения санитарно – эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивание качества процессов в соответствии с установленными требованиями	Соблюдение санитарно – эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения, оценка качества процессов в соответствии со стандартами	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 3.7. Проведение измерения товаров и других объектов, перевод внесистемные единицы измерений в системные	Перевод внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ)	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 3.8. Работа с документами по подтверждению соответствия, принятие участия в мероприятиях по контролю	Оформление документов по подтверждению соответствия, участие в мероприятиях по контролю	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПКв 3.9. Осуществлять планировку торговой точки, размещать торговое оборудование и товары на полках средствами мерчандайзинга в соответствии с наибольшей эффективностью.	9. Участие в планировке торговой точки, размещение оборудования и товаров в сочетании с информационным сопровождением, продвижение товаров на местах продаж	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПКв 3.10. Анализировать	10. Изучение предпочтений покупателя,	-защиты практических и

поведение потребителей, использовать информационные материалы, освещение, цветовые сочетания, запахи и звуки для привлечения внимания к товару в соответствии с технологиями мерчендайзинга.	привлечение внимания к товару в соответствии с технологиями мерчендайзинга, оценка эффективности применения плана мерчендайзинга в сфере торговли.	трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
--	--	---

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 умение.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявление к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей специальности и профессии	Промежуточный компетентностно-ориентировочный тест
ОК 2. Организация собственной деятельности, выбор типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценивание их эффективности и качества	Выбор и применение рациональных методов и способов решения профессиональных задач, объективная самооценка эффективности и качества выполняемых работ	
ОК 3. Принятие решения в стандартных и нестандартных ситуациях и несение за них ответственность	Оценка эффективности и качества выполнения решения стандартных и нестандартных профессиональных задач в различных ситуациях; четкое понимание своей роли и ответственности за принятые решения	
ОК 4. Осуществление поиска и использование информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск, анализ и отбор необходимой информации; использование различных информационных источников, включая электронные ресурсы	
ОК 6. Работа в коллективе и в команде, эффективное общение с коллегами, руководством, потребителями	Эффективное взаимодействие с партнерами и педагогами (обучающимися параллельно, преподавателями, специалистами и др.) в процессе обучения	
ОК 7. Самостоятельное определение задачи профессионального и	Демонстрация познавательной и творческой активности; участие в исследовательской работе и	

личностного развития, занятия самообразованием, осознанное планирование повышения квалификации	техническом творчестве; наличие конкретных планов на будущее; портфолио студента	
ОК 1. Соблюдение действующего законодательства и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Соблюдение правовых норм, регулирующих товароведную деятельность	

*Приложение к ОПОП по специальности СПО
38.02.04 Коммерция (по отраслям)*

Министерство образования и науки Самарской области
Министерство имущественных отношений Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Самарской области
«Чапаевский губернский колледж им. О. Колычева»
образовательная программа среднего профессионального образования
программ подготовки специалистов среднего звена

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ИП Н.В.Галкина
Н.В.Галкина
«15» июня 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ СОЧГК
им. О. Колычева
Т.А. Скоморохова
«15» июня 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04. Выполнение работ по профессии 17353 Продавец
продовольственных товаров**



S=RU, O=ГБПОУ СОЧГК им. О.
Колычева, CN=Скоморохова
Т.А., E=gk_ch@samara.edu.ru
00eb04a00992b7bc52
2021.06.15 13:34:59+04'00'

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта по профессии начального профессионального образования 100701.01 для специальности Коммерция (по отраслям) базовая подготовка;
- Примерной программы профессионального модуля Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров», являющейся частью Примерной основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовый уровень), рекомендованной к использованию ЦПО Самарской области.
- рабочая программа МДК.02.04. Эксплуатация контрольно – кассовой техники разработана в соответствии с запросами работодателей.

Организация-разработчик:

ГБОУ СПО «Чапаевский губернский колледж»

Одобрено на заседании ПЦК общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Протокол № 9 от «15» июня 2021 г.

Председатель ПЦК: Грачева О.В.

Авторы:

Солтанова Т.А., преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) - является частью основной профессиональной образовательной программы ГБОУ СПО «Чапаевский губернский колледж» по специальности СПО 100701 Коммерция (по отраслям) базового уровня подготовки, разработанной в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании переподготовки и повышения квалификации по Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров».

Рабочая программа составляется для очной формы обучения.

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

Базовая часть

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

иметь практический опыт:

- обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефекты пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно – кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно – кассовое оборудование;

знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;

- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;
- устройство и принципы работы оборудования;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно – технологическую документацию по технологическому обслуживанию оборудования;
- закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

Вариативная часть

С целью реализации требований работодателей и ориентации профессиональной подготовки под конкретное рабочее место, студент в рамках овладения указанным видом профессиональной деятельности должен:

иметь практический опыт:

- использования контрольно-кассовой техники;
- оформления документов по кассовым операциям.

уметь:

- осуществлять подготовку контрольно-кассовой техники различных видов
- работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах -POS терминалах), фискальных регистраторов;

знать:

- документы, регламентирующие применение контрольно-кассовой техники;
- типовые правила обслуживания эксплуатации контрольно-кассовой техники и правила регистрации;

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	171
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	114
Курсовая работа/проект	-
Учебная практика	36
Производственная практика	36
Самостоятельная работа студента (всего) в том числе: - внеаудиторная самостоятельная работа	57
Итоговая аттестация в форме (указать) экзамен/ экзамен комплексный/ квалификационный экзамен	Форма аттестации 1Э/1Эк

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Выполнение работ по профессии рабочего Продавец продовольственных товаров**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	осуществлять приемку товаров и контроль над наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары
ПК 4.2.	осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 4.3.	обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров
ПК 4.4.	соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов
ПК 4.5.	осуществлять эксплуатацию торгово – технологического оборудования
ПК 4.6.	осуществлять контроль сохранности товарно – материальных ценностей
ПК 4.7.	изучать спрос покупателей

Вариативная часть профессионального модуля направлена на формирование дополнительных (вариативных) ПК:

Код	Наименование результата обучения
ПК в 4.8.	оформлять документы по кассовым операциям.
ПК в 4.9	осуществлять эксплуатацию контрольно-кассовой техники

В процессе освоения ПМ студенты должны овладеть общими компетенциями (ОК):

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 профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса			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			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 4.1.– 4.7.	Раздел 1. Технология розничной торговли	75	50	22	25	-	-
ПК 4.8. - 4.9.	Раздел 2. Технология работы с кассовым оборудованием	96	64	44	32	36	-
	Производственная практика, часов	36					36
	Всего:	243	114	66	57	36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Технология розничной торговли		75	
МДК 04.01. Розничная торговля продовольственными товарами		50	
Тема 1.1. Основы товароведения продовольственных товаров	Содержание	20	
	1. Классификация групп, подгрупп и видов продовольственных товаров	2	2
	2. Особенности пищевой ценности пищевых продуктов Пищевая ценность товаров Потребительские свойства, обуславливающие пищевую ценность Биологическая ценность и эффективность Физиологическая ценность Усвояемость Обязательность информации о пищевой ценности (калорийности и содержании важнейших веществ)	2	2
	3. Ассортимент и товароведные характеристики основных продовольственных товаров	2	2

	<p>Ассортимент: понятие, виды, закономерности формирования</p> <p>Пути совершенствования ассортимента продовольственных товаров</p> <p>Товароведная характеристика однородных групп товаров, подгрупп, видов, разновидностей по составу, строению, использованию, сортаменту</p>		
4.	<p>Показатели качества различных групп продовольственных товаров</p> <p>Оценка соответствия: понятие, этапы, назначение</p> <p>Группы показателей качества: органолептические, физико – химические, микробиологические и паразитологические</p> <p>Органолептические показатели, их краткая характеристика; показатели определяющие и специфичные</p> <p>Градации качества продовольственных товаров</p> <p>Подтверждение соответствия: понятие, формы. Группы однородных продовольственных товаров, подлежащих обязательной сертификации или декларированию</p> <p>Нормативно-правовая база оценки и подтверждения соответствия</p> <p>Номенклатура показателей безопасности</p>	6	2
5.	<p>Дефекты продуктов</p> <p>Дефекты товаров: понятие, классификация</p> <p>Диагностика дефектов: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения</p> <p>Права потребителей и ответственность продавца при реализации дефектной продукции</p>	4	2
6.	<p>Особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров</p> <p>Маркировка: понятие, виды, информационные знаки, требования, предъявляемые к маркировке товара</p> <p>Упаковка: понятие, функции, виды по назначению,</p>	4	2

	требования к упаковке, эффективность разных видов упаковки Хранение: основные понятия, назначение. Составные элементы условий хранения, потери продовольственных товаров при хранении и подготовке к реализации		
	Лабораторная работа	-	
	Практическая работа	14	
	1 Изучить ассортимент и классификацию продовольственных товаров	2	
	2 Расчёт пищевой ценности продовольственных товаров	4	
	4 Изучение характеристик групп продовольственных товаров	2	
	5 Изучение видов маркировок	2	
	6 Чтение производственной, товарной информации на потребительской и транспортной таре	2	
	7 Чтение маркировок	2	
Тема 1.2. Торговая техника и оборудование	Содержание	8	
	1. Классификация, назначение отдельных видов торгового оборудования измерительного, механического, технологического контрольно – кассового оборудования	1	1
	2. Технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию измерительного, механического, технологического контрольно – кассового оборудования	1	2
	3. Устройство и принципы работы оборудования измерительного, механического, технологического контрольно – кассового оборудования	1	2
	4. Типовые правила эксплуатации оборудования измерительного, механического, технологического	1	2

	Лабораторная работа	-	
	Практическая работа	8	
1	Классификация весового оборудования	1	
2	Формирование навыков работы на весах настольных РН – 10 Ц 13 У	1	
3	Формирование навыков работы на весах ВЭ – 15 Т	1	
4	Формирование навыков работы на весах ВР 41497	1	
5	Изучение инструкций, выявление и исправление мелких неисправностей весов	2	
6	Изучить виды инструктажей при пользовании весов	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к лекциям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление конспектов, отчетов и подготовка к их защите.		25	2
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Технология приемки товаров в магазине 2. Приемка по качеству 3. Организация хранения товаров 4. Подготовка товаров к продаже 5. Размещение, выкладка товаров в торговом зале и организация рабочего места продавца 6. Правила работы предприятия розничной торговли 7. Организация торгового обслуживания в магазине 8. Основные правила общения с покупателем 9. Учет товарных операций 10. Материальная ответственность персонала			

11. Инвентаризация товарно – материальных ценностей			
12. Методы изучения покупательского спроса			
Раздел 2. Технология работы с кассовым оборудованием		96	
МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники		64	
Тема 2.1. Соблюдение правил эксплуатации ККТ и выполнение расчётных операций с покупателями	Содержание	16	
	1. Документы регламентирующие применение ККТ. Основные понятия о способах расчёта. Значение применения ККТ. Документы, регламентирующие применение ККТ. Требования, предъявляемые к ККТ.	4	
	2. Устройство ККТ. Классификация ККТ. Основные механизмы и блоки, определяющие устройство ККТ. Оперативно-запоминающее устройство ККТ. Порядок работы на ККТ. Обязательные реквизиты чека.	4	
	3. Правила эксплуатации ККТ. Правила эксплуатации ККТ. Ввод ККТ в эксплуатацию.	4	
	4. Техническое обслуживание ККТ. Межремонтное обслуживание ККТ. Устранение простейших неисправностей ККТ. Организация технического обслуживания и ремонта ККТ. Требования безопасности при эксплуатации ККТ	2	
	5. Торговые вычисления. Основные единицы измерений и их преобразование. Простые и составные именованные числа и арифметические действия	2	

		с ними. Вычисления средних и торговых величин.		
	Лабораторные работы			
	Практические работы		30	
	1	Виды ККТ	2	
	2	Особенности работы ККТ	2	
	3	Подготовка ККМ к работе	2	
	4	Произвести ОСГ	2	
	5	Произвести ОБГ	2	
	6	Работа на ККМ «Астра»	2	
	7	Работа на ККМ ЭКР – 2102.	2	
	8	Работа на ККМ «Микро – 103»	2	
	9	Оформление кассовых отчётов	4	
	10	Организация ремонта ККМ	2	
	11	Выявление неисправностей	2	
	12	Устранение незначительных неисправностей	2	
	13	Подсчёт покупки с весовым и штучным товаром	2	
	14	Определение отличительных особенностей монет и банкнот Банка России.	2	
Тема 2.2 Оформление документов по кассовым операциям.	Содержание		4	
	1.	Документы по кассовым операциям Журнал кассира-операциониста, назначение, требования и правила ведения. Документальное оформление неиспользованных покупателями чеков. Порядок получения хранения и выдачи денежных средств. Отличительные признаки платёжных средств безналичного расчёта.	4	
	Лабораторные работы		-	
	Практические работы		14	
	1	Заполнение приходного ордера	2	
	2	Заполнение расходного ордера	2	

	3	Оформление товарной накладной	2	
	4	Заполнение товарного чека	2	
	5	Заполнение кассовой книги	2	
	6	Заполнение журнала кассира- операциониста	4	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к лекциям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление конспектов, отчетов и подготовка к их защите.			32	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Способы расчета с применением контрольно-кассовой техники 2. Техническое устройство контрольно-кассовой техники 3. Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники 4. Виды чека 5. Требования чека 6. Регистрация контрольно-кассовой техники в налоговых органах. 7. Требования к обслуживанию контрольно-кассовой техники 8. Техника безопасности при работе на контрольно-кассовой техники 9. Виды неисправности контрольно-кассовой техники				

<p>Учебная практика Виды работ 1. Идентификация различных групп, подгрупп и видов продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) 2. Установление градации качества пищевых продуктов 3. Оценка качества по органолептическим показателям 4. Распознавание дефектов пищевых продуктов 5. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров 6. Расчет энергетической ценности продуктов 7. Проведение подготовки измерительного, механического, технологического контрольно – кассового оборудования</p>	36	
<p>Производственная практика Виды работ 1. Оценка качества по органолептическим показателям 2. Распознавание дефектов пищевых продуктов 3. Создание оптимальных условий хранения продовольственных товаров 4.Использование в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно – кассовое оборудование 5.Обслуживание покупателей и продажа различных групп продовольственных товаров</p>	36	
Всего	147	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Розничная торговля продовольственных товаров», «Эксплуатация контрольно-кассовой техники», лаборатории «Товароведения», «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинетов «Розничная торговля продовольственных товаров», «Эксплуатация контрольно-кассовой техники»:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно – методический комплект по дисциплине;
- оформление кабинета (стенды) по соответствующим направлениям;
- материалы Интернета, нормативно – правовые документы, регулирующие товароведную и торговую деятельность;

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Товароведение»:

- рабочее место преподавателя и обучающихся.
- технические аналитические весы, электронные весы, образцы товаров;
- комплект плакатов;
- стандарты на товары растительного и животного происхождения, справочник товароведа;

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда»:

- рабочее место преподавателя и обучающихся;
- комплект учебно-методической документации;
- витрины, стеллажи.
- весоизмерительное оборудование: настольные циферблатные, электронные весы;
- электронный контрольно-кассовый аппарат;
- образцы товаров;
- наборы торгового инвентаря, инструментов, приспособлений;
- комплект плакатов;
- денежные купюры
- кассовая лента
- кассовая книга
- должностные инструкции в торговле;
- санитарные правила и нормы;
- нормативные правовые документы, регламентирующие торговую деятельность

Технические средства обучения:

1. автоматизированное рабочее место преподавателя;
2. автоматизированные рабочие места учащихся;
3. программное обеспечение общего и профессионального назначения,
4. Весы электронные САЗ АР – 1. – 1шт.
5. Контрольно – кассовая машина ЭКР 2102 Ф.- 1шт.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

6. рабочее место;
7. весоизмерительное оборудование
8. электронный контрольно-кассовый аппарат;
9. товары;
- 10.оборудованное складское помещение;
- 11.торговый инвентарь, инструменты, приспособления;
- 12.должностные инструкции в торговле;
- 13.санитарные правила и нормы;
- 14.стандарты на товары растительного и животного происхождения,
- 15.нормативные правовые документы, регламентирующие товароведную деятельность.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Голубкина Т. С., Никифорова Н. С., Новикова А. М. [Розничная торговля продовольственными товарами. Товароведение и технология. Учебник для начального профессионального образования](#), М.: Академия, 2011.
2. Кащенко В.Ф., Кащенко Л.В. Торговое оборудование: Учебное пособие. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2009 – 398с.
3. Козюлина Н.С. Продавец, контролер – кассир: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2008.
4. Морозова М. А. [Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями. Учебник для начального профессионального образования](#), М.: Академия, 2011.
5. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий: учебник для нач. проф. образования - 3-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.

Нормативно – правовая база

1. «О защите прав потребителей» /ФЗ -от 09.01.96 с изменениями и дополнениями от 27.12. 99 ФЗ -212
2. «О качестве и безопасности пищевых продуктов», ФЗ – 29 от 02.01.2000
3. «О мерах по защите потребительского рынка РФ от проникновения некачественных импортных товаров» Постановление Правительства РФ от 12.07.96 № 987.
4. «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», ФЗ-52 от 30.01. 1999.
5. «О техническом регулировании», ФЗ-184 от 27. 12.02.
6. «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» от 19 января 1998 г. № 55
7. Государственные стандарты на продовольственные товары
8. СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов

Дополнительные источники

1. Абоимова Н. Э. [Организация и технология розничной торговли. Учебник для учреждений начального профессионального образования](#), М.: Академия, 2011.
2. Арустамов Э. А. [Охрана труда в торговле. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011.
3. Арустамов Э. А. [Техническое оснащение торговых организаций. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011.
4. Жиряева Е.В. Товароведение 2-е издание СПб.: Питер, 2010.
5. Иванов Г. Г. [Организация торговли. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования](#), М.: Академия, 2011.
6. Иванова Т.Н. Товароведение и экспертиза зерномучных товаров: Учебник для студентов высш. заведений /Тамара Николаевна Иванова. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.
7. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения. – М.: Издательство НОРМА, 2010.
8. Николаева М.А. Товарная экспертиза. Учебник для вузов. – М.: Издательский дом «Деловая литература», 2008.

9. Новикова А.М. Товароведение и организация продовольственных товаров. – М: Проф. обр. Издат. ,2010.
- 10.Отосина В.Н. Практические работы по товароведению продовольственных товаров /Серия «учебники и учебные пособия»./ – Ростов Н/Д: Феникс, 2009.
- 11.Теплов В.И. Коммерческое товароведение Учеб. – М.: Издательский дом «Дашков», 2010.
- 12.Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров. – Ростов Н/Д «Феникс», 2010.
- 13.Товароведение и экспертиза пищевых жиров, молока и молочных продуктов. Учебник для высш. учеб. заведений /под ред. М.С. Касторных. -М.: Издательский центр «Академия»,2008.
- 14.Тюнюков Б.К. Электронная техника предприятий торговли: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2008.
- 15.Шуляков Л.В. Оборудование предприятий торговли: Учеб. пособ. – М.: «Новое знание», 2009
- 16.Журналы «Торговое оборудование в России», «Российская торговля», «Современная торговля» и др.

Интернет-ресурсы

- 1.[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) – Гарант;
- 2.[http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;
- 3.[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг
- 4.[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля;
5. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение ПМ 04. Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров» производится в соответствии с учебным планом по специальности 100701 Коммерция (по отраслям) и календарным графиком, утвержденным директором колледжа.

Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий, утвержденному директором колледжа. График освоения ПМ предполагает последовательное освоение МДК «Розничная торговля продовольственных товаров», «Эксплуатация контрольно – кассовой техники», включающих в себя как теоретические, так и практические занятия.

Освоению ПМ предшествует обязательное изучение учебных дисциплин «Экономика», «Право», «Информатика и ИКТ», «Математика», «Введение в профессию: общие компетенции профессионала», «Культура делового общения», «Экономика организации», «Бухгалтерский учет», «Безопасность жизнедеятельности», «Основы предпринимательства», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Санитария и гигиена».

Изучение теоретического материала может проводиться как в каждой группе, так и для нескольких групп (при наличии нескольких групп на специальности).

При проведении лабораторных работ/практических занятий проводится деление группы студентов на подгруппы, численностью не более 15 чел. Лабораторные работы проводятся в специально оборудованных лабораториях «Товароведения» и «Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда».

В процессе освоения ПМ предполагается проведение рубежного контроля знаний, умений у студентов. Выполнение рубежного контроля (РК) является обязательным для всех студентов. Результатом освоения ПМ выступают ПК, оценка которых представляет собой создание и сбор свидетельств деятельности на основе заранее определенных критериев.

С целью оказания помощи студентам при освоении теоретического и практического материала, выполнения самостоятельной работы разрабатываются учебно-методические комплексы (кейсы студентов).

С целью методического обеспечения прохождения учебной и/или производственной практики, выполнения курсового проекта/курсовой работы разрабатываются методические рекомендации для студентов.

При освоении ПМ каждым преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся консультации. График проведения консультаций размещен в каждом учебном кабинете и/или лаборатории.

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля 04. Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров».

Текущий учет результатов освоения ПМ производится в групповом журнале. Наличие оценок по ЛПР и рубежному контролю является для каждого студента обязательным. В случае отсутствия оценок за ЛПР и ТРК студент не допускается до сдачи квалификационного экзамена по ПМ.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: высшее профессиональное образование, соответствующее профилю модуля «Выполнение работ по профессии

рабочего «Продавец продовольственных товаров», опыт деятельности и стажировка в профильных организациях.

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Экономика», «Экономика организации», «Основы предпринимательства», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Санитария и гигиена», «Бухгалтерский учет», «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия», «Информационные технологии профессиональной деятельности», «Безопасность жизнедеятельности».

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль над наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.</p> <p>ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.</p>	<p>Приемка и расположение товара в соответствии с установленными требованиями</p>	<p>-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю</p>
<p>ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.</p> <p>ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов</p>	<p>Методы продажи товаров, консультация покупателей, подготовка товаров к отпуску, подсчет стоимости покупки и расчет с покупателем, упаковка и вручение покупки, соблюдение требований к температуре и относительной влажности воздуха, освещению и вентиляции, товарному соседству, закрепление постоянных мест за товаром, выполнение санитарно – гигиенических мероприятий</p>	<p>-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю</p>
<p>ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово – технологического оборудования.</p>	<p>Типовые правила эксплуатации торгово– технологического оборудования</p>	<p>-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному</p>

		модулю
ПК 4.6. Осуществлять контроль сохранности товарно – материальных ценностей.	Инвентаризация товарно–материальных ценностей	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПК 4.7. Изучать спрос покупателей.	Анализ покупательского спроса	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПКв 4.8. Оформлять документы по кассовым операциям.	Оформление приходных, расходных ордеров	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю
ПКв 4.9 Осуществлять эксплуатацию контрольно – кассовой техники.	Работа на контрольно – кассовой технике	-защиты практических и трческих работ; - квалификационный экзамен по профессиональному модулю

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 умение.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, проявление к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей специальности и профессии	Промежуточный компетентностно-ориентировочный тест
ОК 2. Организация собственной деятельности, выбор типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценивание их	Выбор и применение рациональных методов и способов решения профессиональных задач, объективная самооценка эффективности и качества	

эффективности и качества	выполняемых работ
ОК 3. Принятие решения в стандартных и нестандартных ситуациях и несение за них ответственность	Оценка эффективности и качества выполнения решения стандартных и нестандартных профессиональных задач в различных ситуациях; четкое понимание своей роли и ответственности за принятые решения
ОК 4. Осуществление поиска и использование информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Эффективный поиск, анализ и отбор необходимой информации; использование различных информационных источников, включая электронные ресурсы
ОК 6. Работа в коллективе и в команде, эффективное общение с коллегами, руководством, потребителями	Эффективное взаимодействие с партнерами и педагогами (обучающимися параллельно, преподавателями, специалистами и др.) в процессе обучения
ОК 7. Самостоятельное определение задачи профессионального и личностного развития, занятия самообразованием, осознанное планирование повышения квалификации	Демонстрация познавательной и творческой активности; участие в исследовательской работе и техническом творчестве; наличие конкретных планов на будущее; портфолио студента
ОК 12. Соблюдение действующего законодательства и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Соблюдение правовых норм, регулирующих товароведную деятельность