



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Многопрофильная Академия непрерывного образования»
АНПОО «МАНО»
Колледж

ПРИНЯТО

Решением Педагогического совета

АНПОО «МАНО»

Протокол № *01-01/26 от*

29.05.2023 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор АНПОО «МАНО»

В.И. Гам

29 мая 2023 г.



РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
по профессиональному модулю
**ПМ. 01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**
МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности
МДК.01.02. Организация торговли
МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
для специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Заочная форма обучения

Омск, 2023

Программа профессионального модуля «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.04** Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539.

Организация-разработчик: АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного образования».

Разработчик:

Гам Владимир Иванович, преподаватель.

Плотникова Инна Аглымовна, преподаватель.

Гам А.В., преподаватель.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	34
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	36
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ	48

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.04** Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Программа «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является профессиональным модулем 1 специальности **38.02.04** Коммерция (по отраслям) и содержит МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности, МДК.01.02. Организация торговли, МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Цель изучения данной дисциплины: подготовка специалистов, владеющих системой знаний об организации коммерческой деятельности

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и 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 нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

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.

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА:

5.1. Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

5.2. Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:

5.2.1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 462 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 354 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 34 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 320 часов

учебной и производственной практики – 108 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Тематический план профессионального модуля 1

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 (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лекции, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1-1.10	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности	124	14	4	6	110	4	36	72
ПК 1.1-1.10	Раздел 2. Организация торговли	114	10	4	6	104			
ПК 1.1-1.10	Раздел 3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	116	10	4	6	106			
Всего:		354	34	12	18	320	-	36	72
Всего часов с учетом практик		462							

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности			
Раздел 1. Коммерческая деятельность в бизнесе		12	
Тема 1. Понятие и сущность коммерции и коммерческой деятельности	Лекция. Понятие коммерсант, коммерция, коммерческая деятельность. Сущность коммерческой деятельности. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Формы собственности: унитарное предприятие, государственная собственность, муниципальная собственность, товарищество, ООО, ОАО, ЗАО, частное предприятие, предприятие кооперативной формы собственности. Субъекты коммерции. Схема коммерческих операций. Понятие товародвижения. Объект коммерции. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.	2	1
Тема 2. Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности	Самостоятельная работа обучающихся Понятие сделки. Понятие договора (контракта) и его роль в коммерческих отношениях. Структура типового контракта. Виды договоров. Процесс заключения договора: этапы и оформление. Оферта. Акцепт.	2	1
Тема 3. Проведение коммерческих переговоров	Самостоятельная работа обучающихся Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Подготовка переговоров. Ведение переговоров: недостатки при ведении переговоров, поведение при ведении переговоров, психологически целесообразное и целенаправленное ведение переговоров. Методы ведения переговоров: вариационный метод, компромиссный метод, метод интеграции. Распространенные приемы нечестных переговоров и варианты реагирования на них.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся Повторение лекционного материала <i>Задание 1.</i> Обувная фабрика «Сашин и Сын» произвела 10 тыс. пар мужской обуви в ассортименте. Фирма предлагает торговому предприятию X предлагается купить эти товары по продажной цене 320 руб. за пару. Составьте запрос фабрике «Сашин и Сын». Оформите документы, необходимые для заключения сделки на закупку товара. <i>Задание 2.</i> Составьте контракт на закупку партии обуви фирмой X у фирмы «Сашин и Сын» <i>Задание 3.</i> Фирма В проводит аукцион по продаже партии товаров в 20 тыс. ед. Были зарегистрированы 5 потенциальных покупателей, которые предлагают цену (франко-станция получения): №1 – 250 руб./ед.; №2 – 240 руб./ед.; №3 – 200 руб./ед.; №4 – 255 руб./ед.; №5 – 245 руб./ед. Выберите наиболее выгодного продавца. Определите потенциальный товарооборот покупателя и его прибыль, если	8	3

	<p>известно, что торговая наценка составляет 14% от стоимости товара, а прибыль – 21% от розничного товарооборота. <i>Задание 4.</i> Оптовое предприятие должно заключить контракт на поставку 2000 ед. товара (одна ед. занимает 1 м3 складской площади) и в зависимости от этого предполагает арендовать склады. Один поставщик предлагает поставку по 200 ед. за один раз, другой – по 1000. Какой вариант выгоднее и почему? Расходы по содержанию склада составляют 25 тыс. руб./м3. <i>Задание 5.</i> Оборотные средства предприятия F, составляют 45,5 млн. руб. Однако, 75% – это дебиторская задолженность. Фирма F нуждается в средствах для оборота в сумме не менее 40 млн. руб., собственные средства явно не достаточны для проведения коммерческих операций. Спрашивается, прибегнуть ли предприятию F к факторингу? Выгодно ли это? Банк-фактор предложил купить задолженность за сумму 35 млн. руб.</p>		
	<p>Практическое занятие. Ситуативная игра «Ведение коммерческих переговоров» Группа студентов делится на 2 части. Каждая из которых представляет заинтересованную сторону в заключении контракта. Первой и второй группе студентов выдаются карточки в которых прописаны их интересы в данном деле. Каждая сторона должна подготовить свой вариант контракта. По 3 представите от каждой стороны проигрывают ситуацию введения коммерческих переговоров. Их цель прийти к компромиссному решению выгодному для обеих сторон (т.е. подписать контракт между предприятиями), вести себя на переговорах согласно правилам ведения переговоров. После окончания игры дискуссионное подведение итогов.</p>	2	3
<p>Раздел 2. Основные экономические и финансовые категории и показатели коммерции</p>		16	
<p>Тема 1. Финансы в коммерческой деятельности</p>	<p>Лекция. Понятие и формы коммерческого капитала. Виды капитала: собственный, привлеченный и заемный. Кредиторская задолженность. Дебиторская задолженность. Факторинг. Капиталоемкость товарооборота. Оборачиваемость оборотного капитала. Коэффициент финансовой устойчивости. Коэффициент маневренности. Коэффициент ликвидности. Коэффициент покрытия. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. Правила торговли.</p>	1	1
<p>Тема 2.оборот товаров, товарные запасы и товарооборачиваемость</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Понятие и виды товара. Товарооборот как форма продажи товара покупателю. Показатели товарооборота: розничный, оптовый, валовой. Структура товарооборота. Ассортимент товаров. Товарные запасы на рынке. Норматив товарных запасов. Скорость товарооборота. Время товарного обращения. Цены и наценки в коммерции. Себестоимость продукции. Издержки коммерческой деятельности. Виды издержек обращения. Зависимость издержкоемкости от размера торгового предприятия. Прибыль и рентабельность коммерческих предприятий. Точка безубыточности.</p>	4	1

<p>Тема 3. Сбыт и поставка товаров</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Сбыт товаров. Движение товара в экономическом пространстве. Движение товара в географическом пространстве. Типы сбыта товара: эксклюзивный, интенсивный, селективный. Каналы товародвижения разных уровней. Товарная и ассортиментная структура сбыта и продажи товаров.</p>	<p>2</p>	<p>1</p>
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа над курсовой <i>Задание 1.</i> На каком-либо примере составьте договор на сделку по установленной схеме. Производственное предприятие фирмы «Сашин и Сын» поставили оптовому торговому предприятию «Заря» партию обуви в 10 тыс. пар. Опишите и охарактеризуйте все необходимые коммерческие операции. Определите капитал коммерческого торгового предприятия типа ООО по следующим данным: а) компаньоны (5 чел.) внесли каждый по 10 млн. руб.; б) на приватизационном аукционе совместно было приобретено здание, оцененное по остаточной стоимости в 400 млн. руб.; инвестиции в оборудование составили 90 млн. руб.; было закуплено в кредит товаров на сумму 350 млн. руб.; в дело вложен патент на оборудование, принадлежащий одному из компаньонов и оцениваемый в 150 млн.руб.; закуплен малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь на сумму 10 млн. руб. Определите сумму капитала, вложенного в торговое предприятие, в том числе уставного. Покажите долю собственного и заемного капитала, рассчитайте соотношение овеществленного (основного) капитала и оборотного капитала. Определите долю интеллектуального капитала в общем объеме основного капитала. <i>Задание 2.</i> Промышленное предприятие выпустило 2500 изделий X по отпускной цене 450 руб./ед. Товар был поставлен оптовому торговому предприятию с наценкой 16%. Затем в соответствии с договором данная партия товара X со склада была отправлена в розничную торговую организацию и продана населению по цене на 8% выше оптовой. Определите объем оптового и розничного товарооборота, суммы и долю оптовых и розничных наценок в розничной цене. Определите объем оптового и розничного товарооборота, суммы и долю оптовых и розничных наценок в розничной цене. <i>Задание 3.</i> Предприятие Л располагает оборотным капиталом 25,6 млн. руб. Однако из этого капитала 75% – это дебиторская задолженность. Предприятие продало эту задолженность банку за 8% от суммы долга. Определите сумму дебиторской задолженности и размер реальных поступлений по факторингу. Какой суммой реально располагает фирма Л? <i>Задание 4.</i> По следующим данным рассчитайте и проанализируйте коэффициенты, характеризующие состав оборотного капитала: 4.1. Собственные средства предприятия А были равны 57680 тыс. руб., а предприятия Q – 148640 тыс. руб. В предприятии А были привлечены заемные средства в сумме 32 млн. руб. Предприятие Q имеет долг в размере 28 млн. руб. Определите уровень автономии в каждом из предприятий. Сделайте выводы о степени их независимости.</p>	<p>8</p>	<p>3</p>

	<p>4.2. Собственные средства предприятия А были равны 57680 тыс. руб., а предприятия Q – 148640 тыс. руб. В предприятии А были привлечены заемные средства в сумме 32 млн. руб. Предприятие Q имеет долг в размере 28 млн. руб. Определите уровень автономии в каждом из предприятий. Сделайте выводы о степени их независимости.</p> <p>4.3. Совокупные активы коммерческого предприятия М, составляющие его собственность, составили 42275 тыс. руб.; кредиторская задолженность предприятия 15207 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент концентрации собственного капитала.</p> <p>4.4. Предприятие А (см. задание 3.3) имело кредиторскую задолженность в сумме 5,5 млн. руб., а предприятие Q – 18,4 млн. руб. Рассчитайте коэффициент финансовой устойчивости предприятий А и Q, сделайте выводы.</p> <p>4.5. Текущие активы собственного капитала составили в предприятии Б – 3874 тыс. руб., а в предприятии Н – 8754 тыс. руб.; текущие обязательства Б – равнялись 3643 тыс. руб., а предприятия Н – 2087 тыс. руб. Определите коэффициент маневренности каждого из предприятий. Сделайте выводы.</p> <p>4.6. Предприятие Т обременено долгами. При оборотном капитале 12561 тыс. руб., его долгосрочные заемные средства составили 26532 тыс. руб., а краткосрочные кредиты – 9867 тыс. руб. Однако, кредиторская задолженность других фирм составила 8054 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент покрытия и, если предприятие действительно находится в критическом состоянии, рассчитайте показатель, который может служить барометром банкротства.</p> <p><i>Задание 5.</i></p> <p>Средний размер оборотных средств предприятия W составил 548 тыс. руб., а предприятия X – 485 тыс. руб.; денежная выручка за месяц (30 дней) предприятия W равнялась 3532 тыс. руб., а предприятия X – 4645 тыс. руб. По приведенным данным рассчитайте: скорость оборота и время обращения каждого из двух предприятий. Сделайте вывод о том, оборотные средства какого из них быстрее оборачиваются.</p> <p>Подготовка к контрольной работе по 1 и 2 разделу.</p>		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Основные экономические и финансовые категории и показатели коммерции. Решение задач.</p>	2	2
<p>Раздел 3. Коммерческая деятельность на рынке товаров</p>		28	
<p>Тема 1. Коммерческая деятельность на рынке товаров</p>	<p>Лекция. Управление коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческого предприятия. Реструктуризация и планирование. Понятие потребности и покупательского спроса в коммерции. Типы потребностей: физические, социальные, интеллектуальные. Дифференциация спроса.</p>	1	1
<p>Тема 2. Конкуренция и риски в коммерческой деятельности</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Понятие конкуренции. Формы конкуренции в коммерции. Виды конкуренции. Понятие качество товара и его составляющие. Свойство товара в конкурентной среде. Добросовестная и недобросовестная конкуренция. Риск в коммерции. Индикаторы риска. Виды хозяйственных рисков коммерческих предприятий. Управление риском.</p>	4	1

	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Задание 1. Взять на выбор любое предприятие, существующее на рынке Омска и проанализировать его конкурентные преимущества, риски и перспективы. Ответ аргументировать.</p> <p>Задание 2. Имеются следующие данные о продаже товаров торговыми предприятиями региона. Государственные торговые предприятия реализовали товаров на сумму 15 млн. руб. Предприятиями муниципальной торговли продано товаров на сумму 2,8 млн. руб. Оборот социальных магазинов «Ветеран» составил 2,9 млн. руб. Товарооборот сетевых магазинов – 257 млн. руб. Оборот малых торговых предприятий в совокупности равен 46,8 млн. руб. На розничных рынках продажа составила 18,3 млн. руб. Оборот торговли индивидуальных предпринимателей оценивается суммой 3,6 млн. руб. Товарооборот предприятий смешанных форм собственности 13,7 млн. руб. Оборот магазинов потребительской кооперации – 4,7 млн. руб. На основе приведенных данных определите удельный вес товарооборота каждой из трех форм собственности: государственной, частной и прочей.</p> <p>Задание 3. Продовольственный магазин должен иметь в ассортименте 48 наименований. Фактически в январе на полках и прилавках магазина широта ассортимента составила 52 наименования, в феврале – только 32, а в марте – 24 наименования. Определите: а) за каждый месяц и в среднем за квартал коэффициенты полноты ассортимента; б) за квартал коэффициент устойчивости ассортимента.</p> <p>Задание 4. Найти ответы на вопросы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что понимают под риском в коммерческой деятельности? 2. Перечислите основные источники риска в коммерческой деятельности. 3. В чем суть договора имущественного страхования? 4. Какие предпринимательские риски могут быть застрахованы? 5. Что понимается под эффектом коммерческой деятельности? 6. Как определяется эффективность коммерческой деятельности? 7. Какие финансово-экономические показатели характеризуют эффективность работы торговых предприятий? 	6	3
	<p>Практическое занятие. Коммерческая деятельность на рынке товаров.</p> <p>Деловая игра: «Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции».</p>	2	2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Самостоятельная работа над курсовой</p> <p>Найти ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое франчайзинг? 2. В чем суть договора коммерческой концессии? 3. Каковы права и обязанности правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи)? 4. Что такое лизинг? На основании какого договора строятся отношения сторон при осуществлении лизинга? 5. Что является предметом лизинга? 6. Каковы права и обязанности лизингодателя, лизингополучателя и продавца по договору финансовой аренды (лизинга)? 7. Что такое факторинг? В каких случаях и с какой целью он применяется в торговле? 8. В каких случаях в коммерческой деятельности применяют товарообменные операции? Каким договором они оформляются? 	6	3

	<p>Подготовить сообщение- презентации: Рассказать о применении франчайзинга на примере следующих организаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> • салон обуви "Эконика-Стиль" • супермарке-тов "Ароматный Мир" • ресторанов "Ростикс" • кафе "Бас-кин-Роббинс" • магазин "Кодак-Экспресс" 		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Формы сотрудничества в коммерческой деятельности. Классификация 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.</p>	2	2
<p>Тема 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.</p>	2	1
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа над курсовой Найти ответы на вопросы: 1. Каковы цели государственного регулирования торговли? 2. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности. 3. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли? 4. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления? 5. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями? 6. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль? 7. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю? 8. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"? Кратко охарактеризуйте их. 9. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества? 10. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем? 11. В каком порядке производится расчет с потребителем, приобретшим товар ненадлежащего качества? 12. В каких случаях и при соблюдении, каких условий потребитель вправе обменять товар надлежащего качества? 13. Что такое дистанционный способ продажи товаров? В чем его особенности? 14. Перечислите основные полномочия и права Роспотребнадзора. 15. Перечислите основные виды административных и уголовных правонарушений в области торговли.</p>	6	3

	Подготовка к тесту по третьему разделу.		
	Самостоятельная работа обучающихся Государственное регулирование коммерческой деятельности Деловая игра: «Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг».	2	2
Раздел 4. Информация, учет и статистика коммерческой деятельности		18	
Тема 1. Коммерческая информация	Самостоятельная работа обучающихся Понятие и виды информации. Роль информации в коммерческой деятельности. Инновации в коммерческой деятельности. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа над курсовой Найти ответы на вопросы: 1. Что понимается под информацией и информационными ресурсами? 2. Что понимается под документированной информацией? 3. Какие требования предъявляются к документированной информации? 4. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры. 5. На каких принципах основывается правовое регулирование отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации? 6. Каковы права и обязанности обладателя информации? 7. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну? 8. Способы защиты коммерческой информации. 9. Привести современные примеры инноваций в коммерческой деятельности.	6	3
	Практическое занятие. Коммерческая информация. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Анализ деловых ситуаций: «Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение». Деловая игра: «Приём товаров по количеству и качеству».	2	2
Тема 2. Основы статистики коммерческой деятельности	Самостоятельная работа обучающихся Предмет статистики торговли. Схема формирования задач статистики торгового предприятия. Статистическая информация. Задачи статистики коммерческой деятельности и система показателей коммерции. Основные статистические показатели розничной торговли. Основные статистические методы, используемые в коммерции. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся	6	3

	<p>Самостоятельная работа над курсовой Кейс 1. Имеются следующие статистические данные, характеризующие эффективность розничной торговли, включая торговлю автотранспортными средствами в 2005 и 2006 гг.:</p> <table border="1" data-bbox="577 272 1644 743"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Показатели</th> <th colspan="2">Организации оптовой торговли</th> <th colspan="2">Организации розничной торговли, включая торговлю Автотранспортными средствами</th> </tr> <tr> <th>2005 г.</th> <th>2006 г.</th> <th>2005 г.</th> <th>2006 г.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Выручка от продажи товаров, млрд. руб.</td> <td>13360,0</td> <td>18804,4</td> <td>3077,0</td> <td>4317,3</td> </tr> <tr> <td>Валовая прибыль, млрд. руб.</td> <td>2032,4</td> <td>3029,2</td> <td>520,3</td> <td>688,7</td> </tr> <tr> <td>Расходы, млрд. руб. в том числе:</td> <td>1286,8</td> <td>1952,9</td> <td>350,7</td> <td>521,5</td> </tr> <tr> <td> коммерческие расходы</td> <td>1167,7</td> <td>1760,5</td> <td>315,3</td> <td>468,5</td> </tr> <tr> <td> управленческие расходы</td> <td>119,1</td> <td>192,5</td> <td>109,6</td> <td>52,9</td> </tr> </tbody> </table> <p>По приведенным данным определите за каждый год в оптовой и розничной торговле: 1) рентабельность торговли (отношение прибыли к расходам, в %); 2) уровень прибыльности, в % к денежной выручке; 3) уровень издержек (затратоемкость), % к денежной выручке; 4) сумму и уровень (в % к выручке) чистую прибыль; 5) соотношение коммерческих и управленческих расходов. Напишите выводы, отразив динамические изменения.</p>	Показатели	Организации оптовой торговли		Организации розничной торговли, включая торговлю Автотранспортными средствами		2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	Выручка от продажи товаров, млрд. руб.	13360,0	18804,4	3077,0	4317,3	Валовая прибыль, млрд. руб.	2032,4	3029,2	520,3	688,7	Расходы, млрд. руб. в том числе:	1286,8	1952,9	350,7	521,5	коммерческие расходы	1167,7	1760,5	315,3	468,5	управленческие расходы	119,1	192,5	109,6	52,9		
Показатели	Организации оптовой торговли		Организации розничной торговли, включая торговлю Автотранспортными средствами																																		
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.																																	
Выручка от продажи товаров, млрд. руб.	13360,0	18804,4	3077,0	4317,3																																	
Валовая прибыль, млрд. руб.	2032,4	3029,2	520,3	688,7																																	
Расходы, млрд. руб. в том числе:	1286,8	1952,9	350,7	521,5																																	
коммерческие расходы	1167,7	1760,5	315,3	468,5																																	
управленческие расходы	119,1	192,5	109,6	52,9																																	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Статистика в коммерческой деятельности. Решение кейсов.</p>	2	3																																		
<p>Консультирование по курсовой работе</p>	<p>Консультирование по возникающим, во время написания работы, вопросам. Проверка практической части курсовой работы.</p>	2																																			
<p>Раздел 5. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Операции в торговле.</p>		30																																			
<p>Тема 1. Транспорт в системе товародвижения</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Назначение и характеристика основных видов транспорта. Договоры перевозки грузов. Организация транспортно-экспедиционной деятельности. Тарифы на грузовые перевозки.</p>	2	1																																		

	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Подготовить рефераты по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Документальное оформление автомобильных грузоперевозок. • Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом. • Особенности перевозки автотранспортом скоропортящихся грузов. • Ответственность сторон за нарушение условий договора перевозки грузов автомобильным транспортом. • Правила составления актов, предъявления и рассмотрения претензий и исков по перевозкам грузов автомобильным транспортом. <p>Найти ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какие нормативные правовые акты регулируют перевозки грузов автомобильным транспортом? 2. Между кем заключается и как оформляется договор перевозки грузов автомобильным транспортом? 3. В чем особенность долгосрочных договоров, заключаемых при осуществлении систематических перевозок грузов автотранспортом? 4. Какими документами оформляются предъявляемые к перевозке автомобильным транспортом грузы? 5. Каким образом груз должен быть подготовлен к перевозке в автомобиле? 6. Какой существует порядок приема грузов к перевозке автомобильным транспортом? 7. Какие правила укладки грузов должны соблюдаться при их перевозке автомобильным транспортом? 8. Каков порядок выдачи грузополучателю груза, доставленного автомобильным транспортом? 9. Какие грузы относятся к скоропортящимся? Каковы особенности их перевозки автомобильным транспортом? 10. Какую ответственность несет автотранспортная организация за сохранность груза? 11. В каких случаях организация-перевозчик не несет ответственности за утрату, недостачу или повреждение груза? 12. В каких случаях при перевозке грузов автомобильным транспортом требуется составление актов? 13. Какой существует порядок предъявления и рассмотрения претензий по перевозкам грузов автомобильным транспортом? 14. Чему равен срок исковой давности по требованиям, вытекающим из перевозки груза автомобильным транспортом? Каков порядок предъявления исков? <p>Подготовить рефераты по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Общие правила перевозок грузов железнодорожным транспортом. • Особенности перевозки скоропортящихся грузов. • Ответственность сторон за нарушение условий договора перевозки грузов железнодорожным транспортом. 	10	3
--	--	----	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Правила составления актов при перевозках грузов железнодорожным транспортом • Порядок предъявления и рассмотрения претензий к перевозчикам <p>Найти ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какие нормативные правовые акты регулируют перевозки грузов железнодорожным транспортом? 2. Какими документами оформляются предъявляемые к перевозке железнодорожным транспортом грузы? 3. Какими видами отправки осуществляются перевозки грузов по железной дороге? В чем их особенность? 4. Каким образом груз должен быть подготовлен к перевозке железнодорожным транспортом? 5. Какой существует порядок приема грузов к перевозке железнодорожным транспортом? 6. Каков порядок выдачи грузополучателю груза, доставленного железнодорожным транспортом? 7. В чем заключаются особенности перевозки железнодорожным транспортом скоропортящихся грузов? 8. Какую ответственность несут перевозчик, грузоотправитель и грузополучатель за нарушение условий договора перевозки грузов железнодорожным транспортом? 9. Для удостоверения каких обстоятельств составляется коммерческий акт? Каков порядок его составления? 10. В каких случаях и с какой целью составляется акт общей формы? 11. Для чего необходимо составление акта о техническом состоянии вагона, контейнера и акта экспертизы? 12. Каков порядок предъявления претензий к перевозчикам на железнодорожном транспорте? Какие сведения в них указываются? 13. Каковы сроки предъявления и рассмотрения претензий к перевозчикам? <p>Подготовить рефераты по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Организация перевозок грузов внутренним водным транспортом. • Организация перевозок грузов морским транспортом. • Организация перевозок грузов воздушным транспортом. <p>Найти ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какие нормативные правовые акты регулируют перевозки грузов водным и воздушным транспортом? 2. Какие документы подтверждают заключение договора перевозки груза: <ol style="list-style-type: none"> а) внутренним водным транспортом; б) морским транспортом; в) воздушным транспортом? 3. Какими видами отправки осуществляются перевозки грузов речным транспортом? 4. Каковы общие правила перевозок грузов: <ol style="list-style-type: none"> а) внутренним водным транспортом; 		
--	--	--	--

	<p>б) морским транспортом; в) воздушным транспортом?</p> <p>5. Какую ответственность несут стороны договора: а) перевозки грузов внутренним водным транспортом; б) морской перевозки; в) воздушной перевозки?</p> <p>6. С какой целью составляются коммерческие акты и акты общей формы при перевозках грузов водным транспортом?</p> <p>7. В каком порядке осуществляется предъявление претензий и исков к перевозчику при перевозках грузов внутренним водным транспортом?</p> <p>8. Каков порядок предъявления претензий к перевозчику, вытекающий из морской перевозки грузов?</p> <p>9. Какие обстоятельства удостоверяются коммерческим актом при воздушных перевозках грузов?</p> <p>10. Кто и в каких случаях имеет право на предъявление претензий перевозчику при воздушных перевозках грузов?</p>		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Организация перевозок грузов автомобильным транспортом Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.</p>	2	2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом Анализ деловых ситуаций по теме: «Эксплуатация торгово-технологического оборудования».</p>	2	2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Организация перевозок грузов водным и воздушным транспортом</p>	2	2
Тема 2. Тара и тарные операции в торговле	<p>Самостоятельная работа обучающихся Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация тары. Стандартизация, унификация и качество тары. Организация оборота тары в торговле.</p>	4	1
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение-презентацию: 1. Раскрыть определение основных видов тары (ящик, бочка, барабан, мешок, фляга, канистра, банка, бутылка, коробочка, пачка, пакет, пробирка, туба, ампула.) История возникновения. Привести примеры производств, где используются каждый из них. 2. Раскрыть определение упаковочных средств (крышка, бушон, пробка, колпачек). История возникновения. Привести примеры производств, где используются данные упаковочные средства. 3. Подготовить информацию основных материалов для изготовления тары: картонная тара – ящики, лотки. Бумажная тара. Деревянная тара. Текстильная тара. Металлическая тара. Стеклоянная тара. Керамическая тара. Полимерная тара. Комбинированная тара Подготовить рефераты по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правила приемки тары. 	6	3

	<ul style="list-style-type: none"> • Правила вскрытия тары. • Хранение тары • Возврат тары. • Порядок оплаты тары. • Правила приема стеклянной тары от населения. 		
	Самостоятельная работа обучающихся Характеристика основных видов и типов тары.	2	2
Защита курсовой работы		2	
Раздел 7. Реклама в коммерческой деятельности		6	
Тема 1. Реклама в коммерческой деятельности.	Самостоятельная работа обучающихся Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Правовое обеспечение рекламной деятельности. Саморегулирование в сфере рекламы. Классификация и характеристика средств современной рекламы. Эффективность торговой рекламы.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся Разработать свою коммерческую рекламу. Найти ответы на вопросы: 1. Каковы общие требования к рекламе? 2. Какую ответственность несут участники рекламного рынка за ненадлежащую рекламу? 3. Каковы особенности рекламы алкогольных напитков, пива, табака и табачных изделий? 4. Каковы правила рекламирования лекарственных средств и медицинской техники?	4	3
<p align="center">Тематика курсовых работ по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль и функции оптовой торговли в развитии и укреплении хозяйственных связей на внутреннем рынке страны 2. Государственное регулирование потребительского рынка товаров и услуг: цели, задачи и механизм 3. Развитие малого предпринимательства в торговле и его роль в обслуживании населения 4. Государственная поддержка малого предпринимательства в торговле 5. Принципы организации и управления оптовой торговой организацией 6. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка 7. Независимые распределительные центры и их роль в товароснабжении розничной торговой сети 8. Мелкооптовые магазины-склады самообслуживания и их роль в товароснабжении предприятий малого бизнеса 9. Внутрифирменные интеграционные процессы в оптовой торговле 10. Роль коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг и критерии оценки результатов их деятельности 11. Виды организаторов оптового оборота и их роль в установлении хозяйственных связей 12. Оптовые продовольственные рынки и их роль в продвижении сельскохозяйственной продукции 13. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации 14. Принципы управления оптовой закупкой товаров 15. Принципы управления оптовой продажей товаров 16. Выбор канала товародвижения с учетом особенностей региона, обслуживаемого оптовой торговой организацией 17. Управленческие решения при выборе типа склада с учетом специфики ассортимента и величины запасов единовременного хранения 			

<p>18. Методология планирования, развития и размещения складской сети торговой организации</p> <p>19. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации</p> <p>20. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки</p> <p>21. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации</p> <p>22. Особенности управления ритейловыми сетями</p> <p>23. Особенности управления распределительными центрами в деятельности розничной торговой организации.</p> <p>24. Формирование товарного ассортимента розничной организации и обеспечение его устойчивости</p> <p>25. Управление товароснабжением розничной организации</p> <p>26. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров</p> <p>27. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж</p> <p>28. Управление продажами в розничной торговле</p> <p>29. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования</p> <p>30. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса</p> <p>31. Управление оперативными процессами в розничных торговых организациях</p> <p>32. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли</p> <p>33. Оценка эффективности рекламы</p> <p>34. Управление созданием и продвижением брендов</p> <p>35. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле</p> <p>36. Управление продвижением товаров на потребительский рынок в целях активизации процесса</p> <p>37. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж</p> <p>38. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле</p> <p>39. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале и на технологическом оборудовании</p> <p>40. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания</p> <p>41. Организация коммерческой деятельности (крупного магазина, оптового предприятия или фирмы) и пути ее совершенствования</p> <p>42. Формирование ассортимента в магазине: задачи, пути совершенствования</p>		
Экзамен		

МДК.01.02 Организация торговли			
<p>Тема 1. Торговля как коммерческий процесс</p>	<p>Лекция. Сущность организации торговли. Основные направления развития внутренней оптовой и розничной торговли.</p> <p>Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.</p>	2	1,2

Тема 2. Розничная торговая сеть	Самостоятельная работа обучающихся Понятие, функции, классификация, специализация, типизация. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети. Материально - техническая база магазинов. Виды помещений магазина. Технологическая планировка. Виды торгово-технологического оборудования.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся Повторение лекционного материала Подготовить рефераты по темам: <ul style="list-style-type: none"> • Содержание торговых и технологических процессов в магазинах • Общие требования к предприятиям розничной торговли, устройство и размещение магазинных помещений • Планировка торгового зала магазина • Основы проектирования магазинов • Правила выкладки товаров. • Концепция представления товара. • Влияние места представления товара на объем продаж. • Определение размера выкладки. Сколько места отводить на полках? • Выкладка товара на островных и пристенных прилавках. • Выкладка товара па стеллажах. • Способы выделения товара. • Специальная выкладка: средства привлечения внимания к товару. Подготовить свой план проектирования магазина (тип магазина на выбор студента). Размещение товара аргументировать.	6	2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Основы проектирования магазинов и выкладки товаров. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. Правила торговли.	2	1,2
	Самостоятельная работа обучающихся Классификация услуг розничной торговли и предъявляемые к ним требования. Формирование и размещений ассортимента товаров в магазинах. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила работы розничных торговых предприятий. Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли.	4	2
Тема 3. Торговое обслуживание населения	Самостоятельная работа обучающихся Повторение лекционного материала Подготовить рефераты по темам: <ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа товаров по образцам 2. Продажа товаров длительного пользования в кредит 3. Комиссионная торговля непродовольственными товарами 4. Продажа алкогольной продукции 	4	2,3
	Практическая работа. Продажа товаров по особым правилам	2	2,3

	<p>Деловая игра: «Приём товаров по количеству и качеству».</p> <p>Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.</p>		
Тема 4. Оперативные процессы в магазине	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Понятие торговых и технологических процессов. Принципы организации оперативных процессов. Приемка товаров по количеству и качеству. Хранение и подготовка товаров к продаже. Форма и этапы продажи товаров. Правила розничной торговли.</p>	4	2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Повторение лекционного материала</p> <p>Найти ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Каково определение понятия «хранение» и его роль в процессе товародвижения? 2. Что представляют собой распределительные центры? 3. Каковы основные задачи хранения? 4. Какие факторы влияют на сохранение количества и качества товаров? 5. Каковы различия между сроком годности, сроком хранения и сроком реализации? 6. Какова классификация товаров по сохраняемости? Какие требования предъявляют к товарам, закладываемым на длительное хранение? 7. Какова классификация количественных потерь товаров? 8. На какие товары не распространяются нормы естественной убыли? 9. Каковы основные причины естественной убыли товаров? 10. Какие меры по снижению потерь товаров при хранении обычно применяются? 	4	2,3
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Повторение лекционного материала</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Найти ответы на вопросы: 2. Какие физические процессы протекают при хранении продовольственных товаров? 3. Что такое свободная и связанная вода? 4. Как при хранении вода влияет на качество продовольственных товаров? 5. Что такое сорбция и десорбция воды? 6. Какие биохимические процессы протекают при хранении продовольственных товаров? 7. Какие виды брожения существуют, как они влияют на качество товаров? 8. Какова характеристика гидролитических процессов? 9. Каковы отличительные особенности процессов, которые протекают при хранении непродовольственных товаров? 10. Каковы основные методы консервирования продовольственных товаров? 11. Что такое пастеризация и стерилизация товаров, каково их влияние на пищевую ценность продовольственных товаров? 	4	1,2

	<p>12. Что такое режимы хранения, какие виды режимов хранения вы знаете?</p> <p>13. Как относительная влажность воздуха и температурных режимов влияет на сохранение качества товаров при хранении?</p> <p>14. Как проходит процесс коррозии? Каковы меры предохранения товаров от коррозии металлов?</p> <p>15. Какие формы вентиляции применяют при хранении товаров?</p> <p>16. Какие климатические режимы хранения существуют?</p> <p>17. Какие санитарно-гигиенические режимы хранения и виды загрязнений существуют?</p> <p>18. Каковы правила товарного соседства? Какие существуют группы продуктов, предназначенных для совместного хранения в холодильной камере?</p> <p>19. Какие виды товарных складских помещений существуют?</p> <p>20. Какое оборудование используется для складских помещений?</p> <p>21. Каковы основные численные параметры складских помещений?</p> <p>22. Каковы основные методы закладки товаров на хранение?</p> <p>23. Как происходит обработка товаров при хранении?</p>		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Особенности формирования качества при хранении товара</p>	4	2
Тема 5. Инфраструктура оптовой торговли	<p>Лекция. Сущность, роль и функции оптовой торговли.</p> <p>Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Основные оптовые структуры на потребительском рынке. Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия. Организация работы оптовых предприятий на основе кооперации. Виды предприятий оптовой торговли в мировой экономике.</p>	2	1,2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Повторение лекционного материала</p> <p>Подготовка рефератов по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков • Оптовые продовольственные рынки • Товарные биржи • Торговые дома • Оптовые ярмарки и выставки • Аукционы 	4	2
	<p>Практическая работа. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.</p> <p>Анализ деловых ситуаций: «Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции». Деловая игра: «Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение».</p>	2	1,2
Тема 6. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги. Поставка товаров для государственных нужд.</p>	4	2

товаров	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Повторение лекционного материала</p> <p>Порядок приемки товаров</p> <p>Документальное оформление поступления товаров</p> <p>Оценка товаров при их поступлении</p> <p>Синтетический и аналитический учет поступления товаров в оптовой и розничной торговле</p> <p>Инвентаризация товаров</p> <p>Способы оценки товаров при их продаже</p> <p>Документальное оформление при продаже товаров</p> <p>Учет продажи товаров в оптовой торговле</p> <p>Учет продажи товаров в розничной торговле</p> <p>Подготовить всю документацию по поступлению и продаже товара.</p>	6	2,3
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Учет поступления товаров в оптовой и розничной торговле</p>	4	2
	<p>Практическая работа. Учет продажи товаров в оптовой и розничной торговле</p> <p>Анализ деловых ситуаций: «Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг».</p> <p>Деловая игра: «Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения».</p>	2	2
	<p>Тема 7. Складское хозяйство- лекции</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Товарные склады. Назначение и функции складов. Классификация складов. Виды складских помещений и их планировка. Технологическое оборудование складов. Определение потребности в складской площади.</p>	4	1,2
Тема 8. Технологический процесс на складе	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Содержание технологического процесса на складе. Поступление и приемка товаров на склад. Хранение товаров на складе. Индексация, способы укладки товаров. Отпуск товаров со склада. Техничко – экономические показатели работы склада.</p>	4	1,2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Повторение лекционного материала</p> <p>Подготовить рефераты по темам:</p> <p>Требования, предъявляемые к устройству складов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Технологические • Противопожарные • Общетеchnические • Экономические • Эстетические • Санитарно-гигиенические <p>Объемно-планировочные и общетеchnические решения (устройства) складских зданий</p> <p>Требования, предъявляемые к конструктивным элементам склада</p> <p>Требования, предъявляемые к технологической планировке склада</p> <p>Зонирование операционных площадей склада</p> <p>Устройство и планировка зала товарных образцов.</p>	6	2

	<p>Самостоятельная работа обучающихся Устройство складов. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.</p>	2	1
<p>Тема 9. Формирование товарного ассортимента и обеспечение его устойчивости</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. Факторы, обуславливающие образование и изменение запаса. Формирование товарного ассортимента в странах с развитой рыночной экономикой.</p>	4	1,2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Повторение лекционного материала Подготовить рефераты по темам: Значение отдела гастрономии. Формирование ассортимента гастрономических товаров. Особенности маркетинга в отделе гастрономии. Стратегия вертикальной интеграции в отделе гастрономии. Значение отдела бакалеи. Особенности маркетинга в отделе бакалеи. Ассортимент макаронных изделий. Ассортимент чая. Ассортимент растительного масла. Пополнение полочного запаса: ротация, доступ, показ товара лицом, чистота и наличие товаров с дефектами. Отдел молочные продукты и его значение для конкурентоспособности магазина. Ассортимент молочной продукции. Ассортимент йогуртов. Ассортимент сыров. Отдел овощи – фрукты и его значение для конкурентоспособности магазина. Предотвращение потерь в отделе овощи – фрукты. Отдел «замороженные продукты» - история создания. Правила торговли замороженными продуктами. Ассортимент замороженных продуктов.</p>	6	1,2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Технология управлением ассортимента Классификация 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. Техника безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>	4	1,2
<p>Тема 10. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.</p>	4	2
<p>Тема 11. Организация государственного регулирования торговли</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Принципы и содержание организации государственного регулирования торговли. Методы государственного регулирования товарного обращения. Организационно-правовые структуры в торговле. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.</p>	4	2
<p>Тема 12. Средства товарной информации</p>	<p>Самостоятельная работа обучающихся Требования, предъявляемые к информации о товарах. Штриховое кодирование товаров. Маркировка товаров. Транспортная маркировка грузов.</p>	4	1,2

	<p>Самостоятельная работа обучающихся Повторение лекционного материала Подготовить рефераты по темам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое товарный знак и знак обслуживания? 2. Какие существуют основные виды товарных знаков? В чем их особенность? 3. Каков порядок регистрации товарных знаков? 4. Какие требования предъявляются к элементам, включаемым в товарный знак? 5. Какие обозначения недопустимы при регистрации товарных знаков? 6. Каков порядок использования товарных знаков? 7. В каких случаях прекращается правовая охрана товарного знака? <p>Разработать свой товарный знак для любого вида товара</p>	6	2,3
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Товарные знаки. Анализ деловых ситуаций по теме: «Эксплуатация торгово-технологического оборудования».</p>	2	1,2
Экзамен		8	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
1	2	3	4
Раздел 1. Торгово-технологическое оборудование на предприятиях торговли		2	1
<p>Тема 1. Введение в дисциплину. Фасовочно-упаковочное оборудование</p>	<p>Лекция. Предмет, содержание и задачи дисциплины. Научно-технический прогресс и его влияние на развитие торговли Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Виды, типы и технико-экономическая характеристика фасовочно-упаковочного оборудования. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности</p>	2	1,2
	<p>Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам фасовочно-упаковочного оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен на фасовочно-упаковочное оборудование. Повторение теоретического материала. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию.</p>	4	3

Тема 2. Пакетоформирующие машины и тара-оборудование	Самостоятельная работа обучающихся Понятие пакетоформирующие машины. Строение пакетоформирующих машин. Преимущества пакетоформирующих машин. Понятие тара-оборудования. Требования к таре-оборудованию. Конструкция тара-оборудования. Виды тара-оборудования. Преимущества тара-оборудования. Повторение теоретического материала.	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам пакетоформирующих машин и тара-оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен на пакетоформирующие машины и тара-оборудование. Основные характеристики товара. Повторение теоретического материала.	4	3
Тема 3 Подъемно-транспортное оборудование	Самостоятельная работа обучающихся Классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды подъемно-транспортного оборудования. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем. Анализ рынка подъемно-транспортного оборудования Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные. Правила торговли.	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам подъемно-транспортного оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен на подъемно-транспортное оборудование. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала.	4	3
Тема 4. Складское немеханическое оборудование	Самостоятельная работа обучающихся Классификация и виды складского немеханического оборудования. Выбор немеханического складского оборудования и расчет потребности в нем. Анализ рынка складского немеханического оборудования	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам складского немеханического оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен на складское немеханическое оборудование. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала.	4	3
	Практическое занятие. Фасовочно-упаковочное оборудование, пакетоформирующие машины и тара-оборудование на рынке товаров. Подъемно-транспортное и складское немеханическое оборудование на рынке товаров. Анализ деловых ситуаций: «Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение».	2	2,3
Тема 5. Стационарные холодильники	Самостоятельная работа обучающихся Виды стационарных холодильников. Устройство стационарного холодильника. Системы охлаждения холодильных камер	2	1,2
Раздел 2. Торговое оборудование на предприятиях торговли			
Тема 1. Холодильные машины и оборудование	Самостоятельная работа обучающихся Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.	4	1

	Способы получения холода. Выносное и централизованное хладоснабжение. Классификация торгового холодильного оборудования. Устройство и виды торгового холодильного оборудования. Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности. Сервисное обслуживание торгового холодильного оборудования. Модернизация торгового холодильного оборудования		
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам стационарных холодильников, холодильных машин и оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала. Стационарные холодильники, холодильные машины и холодильное оборудование на рынке товаров	4	2,3
Тема 2. Торговое измерительное оборудование	Самостоятельная работа обучающихся Общая классификация весоизмерительных приборов. Классификация и индексация торгового весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам. Характеристика основных видов и типов весов. Выбор типа весов и определение потребности в них. Поверка и клеймение весов	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам торгового весоизмерительного оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала.	4	3
Тема 3. Машины для резки, распила и измельчения продуктов. Маркировочное и этикетировочное оборудование	Самостоятельная работа обучающихся Классификация машин. Виды машин для резки продуктов. Виды машин для распила продуктов. Виды машин для измельчения продуктов. Актуальность использования маркировочного и этикеточного оборудования. Виды маркировочного оборудования. Виды этикеточного оборудования.	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам машин для резки продуктов, машин для измельчения продуктов, машин для распила продуктов, маркировочного и этикетировочного оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала. Торговое измерительное оборудование на рынке товаров. Машины для резки, распила, измельчения продуктов и маркировочное, этикетировочное оборудование на рынке товаров.	4	2,3
Тема 4 Торговая мебель.	Самостоятельная работа обучающихся Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Характеристика типов и моделей торговой мебели. Подбор, размещение и использование торговой мебели	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам торговой мебели. Сравнительная	2	3

	характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала. Деловая игра: «Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции».		
Тема 5. Торговый инвентарь	Самостоятельная работа обучающихся Классификация торгового инвентаря. Инвентарь для приемки товаров. Инвентарь для подготовки к продаже и продажи продовольственных товаров. Инвентарь для подготовки к продаже и продажи непродовольственных товаров. Рекламно-выставочный инвентарь. Инвентарь для отбора товаров покупателями. Кассовый инвентарь. Санитарно-гигиенический инвентарь. Противопожарный инвентарь. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам торгового инвентаря. Сравнительная характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала. Торговая мебель и торговый инвентарь на рынке товаров	4	2,3
Тема 6. Торговые автоматы	Самостоятельная работа обучающихся Классификация торговых автоматов. Виды и типы торговых автоматов. Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов Деловая игра: «Приём товаров по количеству и качеству».	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам торговых автоматов. Сравнительная характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара. Повторение теоретического материала.	4	3
Тема 7. Автоматизация расчетно-кассовых операций	Самостоятельная работа обучающихся Классификация контрольно-кассовых машин. Требования, предъявляемые к контрольно-кассовым машинам. Общие принципы устройства контрольно-кассовых машин. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин. Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них. Правила техники безопасности при эксплуатации контрольно-кассовых машин. Сканирующие устройства. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить сообщение презентацию по различным видам контрольно-кассовых машин. Сравнительная характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара Повторение теоретического материала. Торговые автоматы и расчетно-кассовые машины на рынке товаров Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	4	2,3
Тема 8. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса	Самостоятельная работа обучающихся Актуальность использования оборудования для защиты от несанкционированного выноса	4	1

<p>товаров. Противопожарное оборудование. Способы охраны товаров.</p>	<p>товара. Статистика потерь товаров от несанкционированного выноса. Способы охраны товаров. Общие принципы устройства противопожарного оборудования. Виды противопожарного оборудования. Защитные аксессуары товаров. Радиочастотные системы охраны товаров. Защитные метки и рамки.</p> <p>Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.</p>		
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Подготовить сообщение презентацию по различным видам противопожарного оборудования, оборудования для защиты от несанкционированного выноса товаров, охранного оборудования. Сравнительная характеристика основных производителей и цен. Основные характеристики товара</p> <p>Повторение теоретического материала.</p>	4	3
	<p>Практическое занятие. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров, противопожарное оборудование, охранное оборудование на рынке товаров.</p> <p>Деловая игра: «Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг». Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	2	2
<p>Раздел 3. Охрана труда на предприятиях торговли.</p>			
<p>Тема 1. Правовое обеспечение безопасности жизнедеятельности на производстве</p>	<p>Лекция. Законодательство по охране труда. Нормативная и нормативно-техническая документация. Система стандартов безопасности труда. Организация и функции служб охраны труда на предприятии. Государственный надзор и общественный контроль за соблюдением законодательства по охране труда. Производственный травматизм и меры его предупреждения. Ответственность работодателя за нанесение ущерба здоровью работников. Организационные и правовые нормы охраны труда. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении. Техника безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>	2	1
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Подготовка к практической работе №9</p> <p>Подготовить доклады по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Профессиональные вредности производственной среды и классификация основных форм трудовой деятельности • Физиологические основы труда и профилактика утомления • Общие санитарно-технические требования к производственным помещениям и рабочим местам • Регулирование температуры, влажности и чистоты воздуха в помещениях • Оптимизация освещения помещений и рабочих мест 	4	3

	<ul style="list-style-type: none"> • Приспособление производственной среды к возможностям человеческого организма Подготовка к практической работе №10 Подготовить доклады по темам <ul style="list-style-type: none"> • Влияние на организм неблагоприятного производственного микроклимата • и меры профилактики • Производственная вибрация и ее воздействие на человека • Производственный шум и его воздействие на человека • Производственная пыль и ее влияние на организм человека • Вредные вещества и профилактика профессиональных отравлений • Влияние на организм человека электромагнитных полей и излучений (неионизирующих) • Ионизирующие излучения и обеспечение радиационной безопасности Повторение теоретического материала.		
	Самостоятельная работа обучающихся Физиолого-гигиенические основы труда и обеспечение комфортных условий жизнедеятельности Вредные факторы производственной среды и их влияние на организм человека	4	2
Тема 2. Безопасность жизнедеятельности на предприятиях торговли, общественного питания и системы потребительской кооперации	Самостоятельная работа обучающихся Особенности условий труда и заболеваемости работников на предприятиях. Обеспечение техники безопасности на предприятиях. Обеспечение прав граждан на потребление безопасных для здоровья товаров.	4	1
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка к практической работе №11 Подготовить доклады по темам: <ul style="list-style-type: none"> • Первая помощь при термических и электрических ожогах • Первая помощь при химических ожогах • Первая помощь при обморожениях • Первая помощь при отравлениях • Первая помощь при переломах, вывихах, ранениях • Первая помощь при поражениях электрическим током • Первая помощь при стрессовом состоянии • Первая помощь при потере сознания • Первая помощь при остановке сердца • Первая помощь при сотресении мозга • Первая помощь при отравлении промышленными газами. • Первая помощь при отравлении одорантом (этилмеркаптаном). • Первая помощь при отравлении метанолом. Повторение теоретического материала.	4	3
	Практическое занятие. Организация первой помощи пострадавшим на производстве Анализ деловых ситуаций по теме: «Эксплуатация торгово-технологического	2	2

	оборудования».		
Экзамен			
<p>Задания на учебную практику:</p> <p>1. Дать общую характеристику розничного торгового предприятия: ознакомление с организационно-правовой формой розничного торгового предприятия с типом магазина, его специализацией; определение местонахождения и подчиненности вышестоящей организации; ознакомление с режимом работы, штатом работников; изучение правил личной гигиены, требования к внешнему виду продавца; ознакомление с обязанностями работников магазина по сохранению товара, тары, инвентаря; ознакомление с Книгой отзывов и предложений, порядком ее выдачи и хранения, порядком и сроками ответов на замечания и жалобы покупателей; изучение порядка открытия и закрытия магазина, порядок сдачи магазина охране.</p> <p>2. Ознакомиться с правилами охраны труда и техники безопасности на рабочем месте продавца, контролера-кассира и других категорий работников; прохождение инструктажа по технике безопасности; ознакомление с инструкцией и изучение правил противопожарной защиты в магазине.</p> <p>3. Изучить состав помещений и технологическую планировку магазина: ознакомление с внешним устройством магазина (экстерьер); изучение состава помещений магазина, ознакомление с планировкой торгового зала и с интерьером торгового зала. Изучить схему технологической планировки торгового зала магазина; определение эффективности использования площадей магазина.</p> <p>4. Ознакомиться с торгово-технологическим оборудованием розничного торгового предприятия: характеристика мебели для торгового зала; с холодильным оборудованием магазина: виды, назначение; с оборудованием для рабочих мест, подсобных помещений; с торговым инвентарем: виды и назначение. Ознакомиться с организацией рабочего места продавца. Охарактеризовать систему защиты товаров в магазине.</p> <p style="text-align: center;">Задания на производственную практику:</p> <p>1. Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству: ознакомьтесь: с правилами завоза товаров в магазин; проверкой целостности тары, упаковки; приемкой товаров по сопроводительным документам по количеству и по качеству; документальным оформлением приемки товаров.</p> <p>Проанализировать хранение товаров, сделать заключение о соблюдении условий хранения. Изучение технологии хранения товаров в магазине: размещение и укладка товаров на хранение; сроки хранения и контроль за режимом хранения и соблюдением санитарно-гигиенических требований; требования к хранению и технология хранения отдельных видов товаров.</p> <p>2. Подготовить к продаже товары. Ознакомление с правилами получения товаров со склада, распаковки транспортной тары, предварительной подготовка к продаже: определение страны изготовителя по штриховому коду и маркировке, выявление количества и ассортимента товаров, требуемых для пополнения рабочего места на текущий день, отбор товаров для подачи в торговый зал, вскрытие тары, очистка от</p>	36		

<p>упаковки, осмотр внешнего вида, переборка, протирка, зачистка, нарезка, разделка товаров по сортам; уведомление администрации о случаях поступления товаров, несоответствующих маркировке (накладной ведомости); заполнение и прикрепление ярлыков цен к товарам; составление и оформление подарочных и праздничных наборов. Оформление витрин, оформление ценников на товары. Подготовка рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, торгового инвентаря к началу работы магазина.</p> <p>3. Освоить навыки обслуживания покупателей и проводить консультации покупателей: изучите методы обслуживания покупателей, освоение навыка продажи товаров методом самообслуживания, овладение навыками общения с покупателями: встреча покупателей, выявление спроса, консультирование покупателей, техника упаковки товара, вручение покупки покупателям.</p> <p>4. Изучите порядок обмена купленного товара, возврата денег покупателям. Уборка нереализованных товаров и тары. Подготовка товара к инвентаризации.</p> <p>5. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.</p> <p>6. Охарактеризовать виды услуг на предприятии; Проанализировать соблюдение Законов РФ «О торговле» и «О защите прав потребителей».</p>	72	
Квалификационный экзамен		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета по профилю специальности

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места для студентов;
- рабочее место преподавателя;
- дидактические материалы и электронные образовательные ресурсы по дисциплине;
- таблицы, плакаты, схемы.

Технические средства обучения:

- персональный компьютер,
- мультимедиа-проектор
- программное обеспечение (Linux Mint, Apache OpenOffice, Kaspersky Anti-Virus (Пробная версия), Консультант Плюс, браузер).

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0.
2. Соколова С.В. Экономика организации : учебник / С. В. Соколова. - 1-е изд. - М.: Академия, 176 с. - (Профессиональное образование). - 978-5-4468-0553-2.
3. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6.

Дополнительные источники:

1. Организация и технология коммерческой деятельности: практикум – уч.пособие для СПО, 2010 г.
2. Беляевский И.К. Коммерческая деятельность. Уч. пос. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 344 с.
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. Учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 365 с.
4. Виноградова С.Н. Организация коммерческой деятельности. Справ. пос. – Мн.: Выш. шк., 2000. – 464 с.

5. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли — 5-е изд.— М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. — 448 с.
6. Памбухчианц О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. — 672 с.
7. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Уч.пос. – Хабаровск: ДВГУПС, 1999. – 155 с.
8. Тютюшкина, Г. С. Организация коммерческой деятельности предприятия : Уч. пос.-Ульяновск: УлГТУ, 2006. - 132 с.

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы модуля базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин «Экономика организации», «Логистика», «Бухгалтерский учет».

Реализация программы модуля предполагает учебную и производственную практику, которые проводятся концентрированно в соответствии с освоением всех разделов модуля. Практика проводится с целью закрепления и углубления теоретических знаний, а также формирования у обучающихся профессиональных компетенций.

Аттестация по итогам практики проводится на основании результатов, подтверждаемых отчётами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Учебная и производственная практики завершаются зачётом освоенных общих и профессиональных компетенций.

Изучение программы модуля завершается итоговой аттестацией, результаты которой оцениваются в форме квалификационного экзамена по модулю.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин.

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

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе данного профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля индивидуальных образовательных достижений – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения. Обучение по профессиональному модулю завершается промежуточной аттестацией в форме экзамена, которую проводит экзаменационная комиссия. В состав экзаменационной комиссии могут входить представители общественных организаций, обучающихся и объединений работодателей.

Формы и методы текущего контроля и промежуточной аттестации по профессиональному модулю доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения по основной профессиональной образовательной программе.

Для текущего контроля и промежуточной аттестации образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям оценки результатов подготовки (таблицы).

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.	Демонстрировать умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Демонстрировать умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечивать процесс товародвижения	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Демонстрировать умения приемки товаров по количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю

	нормативной документации	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Демонстрировать умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Обосновывать основные методы и приемы в организации управления предприятием, установления деловых контактов в процессе делового общения	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Обосновывать выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по модулю
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Определять вид технологического оборудования в организациях торговли; эксплуатировать оборудование по его назначению с учётом установленных требований	Оценка выполнения практических работ; оценка и отзывы экспертов по практике; комплексный анализ по 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 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.	Проявление интереса к будущей профессии. Ситуативно-адекватная актуализация знаний.	Наблюдение, анкетирование, отзывы работодателя и потребителей туристских услуг.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Владение содержанием и методикой организации профессиональной деятельности, оценкой её результатов. Способность самостоятельно решать учебно-профессиональные задачи в конкретной практической ситуации на основе полученных знаний с соблюдением соответствующих норм. Способность и готовность к самостоятельному выбору и применению освоенных методов, способов при выполнении учебно-профессиональных задач. Владение умениями и способами исследовательской деятельности в целях поиска знаний для решения образовательных проблем.	Самоанализ, внешняя оценка
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Адекватное оценивание ситуации с точки зрения риска для окружающих и себя. Принятие оптимального решения в стандартной и нестандартной ситуации. Поиск и оценивание альтернативных способов решения проблемы.	Анкетирование, тест, наблюдение.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,	Владение современными технологиями поиска, анализа и оценки информации. Эффективный поиск	Реферирование, аннотирование, работа над курсовым проектом, ВКР.

профессионального и личностного развития.	необходимой информации. Использование различных источников информации, включая электронные. Способность к оценке учебно- профессиональной информации. Способность самостоятельно обрабатывать информацию, структурировать её. Готовность и способность к преобразованию информации.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Умение вступать в коммуникацию, быть понятым. Знание способов взаимодействия с окружающими. Умение осуществлять педагогическое взаимодействие на основе сотрудничества. Умение подчинять личные интересы целям группы. Умения улаживать разногласия и конфликты, возникающие в процессе взаимодействия.	Наблюдение, деловые игры
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Стремление постоянно повышать уровень своего профессионализма.	Наблюдение, тестирование.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Стремление соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Анализ продуктов деятельности (планы, конспекты), наблюдение.

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	не удовлетворительно

ВОПРОСЫ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ

МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности

1. Понятие и сущность коммерции и коммерческой деятельности
2. Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности
3. Переговоры как компонент коммерческой деятельности.
4. Методы ведения переговоров: вариационный метод, компромиссный метод, метод интеграции.
5. Распространенные приемы нечестных переговоров и варианты реагирования на них.
6. Понятие и формы коммерческого капитала
7. Товарооборот как форма продажи товара покупателю. Показатели товарооборота: розничный, оптовый, валовой. Структура товарооборота.
8. Сбыт товаров. Движение товара в экономическом пространстве. Движение товара в географическом пространстве.
9. Типы сбыта товара: эксклюзивный, интенсивный, селективный. Каналы товародвижения разных уровней. Товарная и ассортиментная структура сбыта и продажи товаров.
10. Организационная структура коммерческого предприятия.
11. Реструктуризация и планирование. Дифференциация спроса.
12. Понятие потребности и покупательского спроса в коммерции. Типы потребностей: физические, социальные, интеллектуальные.
13. Понятие конкуренции. Формы и виды конкуренции в коммерции.
14. Риск в коммерции. Индикаторы риска. Виды хозяйственных рисков коммерческих предприятий. Управление риском.
15. Франчайзинг
16. Факторинг
17. Лизинг
18. Бартер
19. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
20. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
21. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг.
22. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.

23. Понятие и виды информации. Роль информации в коммерческой деятельности.
24. Документальное оформление автомобильных грузоперевозок.
25. Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом.
26. Особенности перевозки автотранспортом скоропортящихся грузов.
27. Ответственность сторон за нарушение условий договора перевозки грузов автомобильным транспортом.
28. Правила составления актов, предъявления и рассмотрения претензий и исков по перевозкам грузов автомобильным транспортом.
29. Общие правила перевозок грузов железнодорожным транспортом.
30. Особенности перевозки скоропортящихся грузов.
31. Ответственность сторон за нарушение условий договора перевозки грузов железнодорожным транспортом.
32. Правила составления актов при перевозках грузов железнодорожным транспортом
33. Порядок предъявления и рассмотрения претензий к перевозчикам
34. Организация перевозок грузов внутренним водным транспортом.
35. Организация перевозок грузов морским транспортом.
36. Организация перевозок грузов воздушным транспортом.
37. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.
Классификация тары.
38. Стандартизация, унификация и качество тары. Организация оборота тары в торговле.
39. Правила приемки тары.
40. Правила вскрытия тары.
41. Хранение тары
42. Возврат тары.
43. Порядок оплаты тары.
44. Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности. Правовое обеспечение рекламной деятельности.
45. Саморегулирование в сфере рекламы. Классификация и характеристика средств современной рекламы.
46. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности.
47. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
48. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.
49. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация.
50. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные.
51. Правила торговли.
52. Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.
53. Организационные и правовые нормы охраны труда.

54. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении.
55. Техника безопасности условий труда, пожарную безопасность.
56. Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции.
57. Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.
58. Приём товаров по количеству и качеству.
59. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.
60. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.
61. Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
62. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.
63. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.
64. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.
65. Эксплуатация торгово-технологического оборудования.

ВОПРОСЫ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ

МДК.01.02. Организация торговли

1. Сущность организации торговли. Основные направления развития внутренней оптовой и розничной торговли.
2. Понятие, функции, классификация, специализация, типизация розничной торговли
3. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети.
4. Материально - техническая база магазинов. Виды помещений магазина. Технологическая планировка. Виды торгово-технологического оборудования.
5. Содержание торговых и технологических процессов в магазинах
6. Планировка торгового зала магазина
7. Основы проектирования магазинов
8. Правила выкладки товаров.
9. Концепция представления товара.
10. Влияние места представления товара на объем продаж.

11. Способы выделения товара.
12. Классификация услуг розничной торговли и предъявляемые к ним требования.
13. Правила продажи отдельных видов товаров.
14. Правила работы розничных торговых предприятий.
15. Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли.
16. Продажа товаров по образцам
17. Продажа товаров длительного пользования в кредит
18. Комиссионная торговля непродовольственными товарами
19. Продажа алкогольной продукции
20. Приемка товаров по количеству и качеству.
21. Хранение и подготовка товаров к продаже.
22. Форма и этапы продажи товаров.
23. Сущность, роль и функции оптовой торговли.
24. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий
25. Организация работы оптовых предприятий на основе кооперации.
26. Виды предприятий оптовой торговли в мировой экономике
27. Оптовые продовольственные рынки
28. Товарные биржи
29. Торговые дома
30. Оптовые ярмарки и выставки
31. Аукционы
32. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги.
33. Поставка товаров для государственных нужд.
34. Порядок приемки товаров
35. Документальное оформление поступления товаров
36. Оценка товаров при их поступлении
37. Синтетический и аналитический учет поступления товаров в оптовой и розничной торговле
38. Инвентаризация товаров
39. Способы оценки товаров при их продаже
40. Документальное оформление при продаже товаров
41. Учет продажи товаров в оптовой торговле
42. Учет продажи товаров в розничной торговле
43. Товарные склады. Назначение и функции складов. Классификация складов.
44. Содержание технологического процесса на складе. Поступление и приемка товаров на склад.
45. Хранение товаров на складе. Индексация, способы укладки товаров.
46. Отпуск товаров со склада. Техничко – экономические показатели работы склада.
47. Требования, предъявляемые к устройству складов.

48. Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование.
49. Виды запасов. Факторы, обуславливающие образование и изменение запаса.
50. Значение отдела гастрономии.
51. Значение отдела бакалеи.
52. Отдел молочные продукты и его значение для конкурентоспособности магазина.
53. Отдел овощи – фрукты и его значение для конкурентоспособности магазина.
54. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.
55. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть.
56. Методы государственного регулирования товарного обращения.
57. Организационно-правовые структуры в торговле.
58. Штриховое кодирование товаров.
59. Маркировка товаров.
60. Транспортная маркировка грузов.
61. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности.
62. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
63. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.
64. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация.
65. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные.
66. Правила торговли.
67. Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.
68. Организационные и правовые нормы охраны труда.
69. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении.
70. Техника безопасности условий труда, пожарную безопасность.
71. Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции.
72. Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.
73. Прием товаров по количеству и качеству.
74. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.
75. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.

76. Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
77. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.
78. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.
79. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.
80. Эксплуатация торгово-технологического оборудования.

ВОПРОСЫ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ

МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

1. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Виды, типы и технико-экономическая характеристика фасовочно-упаковочного оборудования. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности
2. Понятие пакетоформирующие машины. Строение пакетоформирующих машин. Преимущества пакетоформирующих машин.
3. Понятие тара-оборудования. Требования к таре-оборудованию. Виды тара-оборудования. Преимущества тара-оборудования.
4. Классификация подъемно-транспортного оборудования. Виды подъемно-транспортного оборудования.
5. Классификация и виды складского немеханического оборудования.
6. Виды стационарных холодильников.
7. Классификация торгового холодильного оборудования. Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности. Сервисное обслуживание торгового холодильного оборудования.
8. Классификация и индексация торгового весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам.
9. Характеристика основных видов и типов весов. Проверка и клеймение весов
10. Виды машин для резки продуктов.
11. Виды машин для распила продуктов.
12. Виды машин для измельчения продуктов.
13. Виды маркировочного оборудования.
14. Виды этикеточного оборудования.
15. Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней.
16. Классификация торгового инвентаря. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря

- 17.Классификация торговых автоматов. Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов
- 18.Классификация контрольно-кассовых машин. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин.
- 19.Виды противопожарного оборудования.
- 20.Защитные аксессуары товаров.
- 21.Радиочастотные системы охраны товаров.
- 22.Защитные метки и рамки.
- 23.Организация и функции служб охраны труда на предприятии.
- 24.Государственный надзор и общественный контроль за соблюдением законодательства по охране труда.
- 25.Производственный травматизм и меры его предупреждения.
- 26.Ответственность работодателя за нанесение ущерба здоровью работников
- 27.Общие санитарно-технические требования к производственным помещениям и рабочим местам
- 28.Регулирование температуры, влажности и чистоты воздуха в помещениях
- 29.Оптимизация освещения помещений и рабочих мест
- 30.Влияние на организм неблагоприятного производственного микроклимата
- 31.и меры профилактики
- 32.Производственная вибрация и ее воздействие на человека
- 33.Производственный шум и его воздействие на человека
- 34.Производственная пыль и ее влияние на организм человека
- 35.Влияние на организм человека электромагнитных полей и излучений (неионизирующих)
- 36.Особенности условий труда и заболеваемости работников на предприятиях.
- 37.Обеспечение техники безопасности на предприятиях.
- 38.Первая помощь при термических и электрических ожогах
- 39.Первая помощь при химических ожогах
- 40.Первая помощь при обморожениях
- 41.Первая помощь при отравлениях
- 42.Первая помощь при переломах, вывихах, ранениях
- 43.Первая помощь при поражениях электрическим током
- 44.Первая помощь при стрессовом состоянии
- 45.Первая помощь при потере сознания
- 46.Первая помощь при остановке сердца
- 47.Первая помощь при сотрясении мозга
- 48.Первая помощь при отравлении промышленными газами.
- 49.Первая помощь при отравлении одорантом (этилмеркаптаном).
- 50.Первая помощь при отравлении метанолом.

51. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности.
52. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
53. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.
54. Организация торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификация.
55. Услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные.
56. Правила торговли.
57. Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации.
58. Организационные и правовые нормы охраны труда.
59. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении.
60. Техника безопасности условий труда, пожарную безопасность.
61. Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции.
62. Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.
63. Приём товаров по количеству и качеству.
64. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.
65. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.
66. Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
67. Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.
68. Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.
69. Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.
70. Эксплуатация торгово-технологического оборудования.

5.ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

№ изменения, дата изменения; № страницы с изменением	
БЫЛО	СТАЛО
Основание:	
Подпись лица внесшего изменения	