

Министерство образования Московской области

Государственное профессиональное бюджетное образовательное учреждение
Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»

УТВЕРЖДАЮ:



Заместитель директора
по УМР

М.В.Иванова

« 20 » 12 2020 года

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования

*Государственного бюджетного профессионального образовательного
учреждения Московской области
«Авиационный техникум имени В.А. Казакова»*

по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)
код и наименование специальности СПО
по программе **базовой** подготовки

Жуковский, 2020 год

Программа профессионального модуля ПМ.01 разработана на основе ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Автор программы: Балакирева Н.М., преподаватель
Фамилия И.О., должность, подпись

Программа рассмотрена на заседании цикловой комиссии специальностей «Экономика и бухгалтерский учет», «Коммерция» и социально-экономических и гуманитарных дисциплин

Протокол заседания № 13 от « 30 » 08 2020 .

Председатель цикловой (предметной) комиссии


Фамилия И.О., подпись

СОГЛАСОВАНО

Управляющий отдела продаж
ООО «АШАН» Л.А.Крылов
« 31 » _____ 2020



Содержание

1. Паспорт программы профессионального модуля	4
1.1. Область применения профессионального модуля	4
1.2. Цели и задачи профессионального модуля	4
1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля	5
2. Результаты освоения профессионального модуля	5
3. Структура и содержание профессионального модуля	6
3.1. Содержание обучения по профессиональному модулю	7
4. Условия реализации программы профессионального модуля	20
4.1. Образовательные технологии	20
4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	20
4.3. Информационное обеспечение обучения	20
4.4. Общие требования к организации образовательного процесса	22
4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса	22
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	23

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения профессионального модуля

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) ГБПОУ МО «Авиационный техникум имени В.А. Казакова» по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью, а также общих и профессиональных компетенций.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля

Целью изучения профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является овладение обучающимися знаниями, умениями и профессиональными навыками по организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью предприятий, направленными на ее совершенствование в целях удовлетворения спроса потребителя и получения прибыли.

Задачами профессионального модуля является:

- изучение особенностей организации и управления торгово-сбытовой деятельности предприятий;
- ознакомление с вопросами государственного регулирования торгово-сбытовой деятельности в РФ;
- исследование информационно-методического обеспечения торгово-сбытовой деятельности;
- формирование навыков по документальному оформлению торгово-сбытовых операций;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций.

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 профессиональной заболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля

Всего 444 часа, в том числе:

- максимальная учебная нагрузка обучающегося 336 часов, из них:
 - обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 224 часов;
 - самостоятельная работа обучающегося 112 часов;
- учебная практика 36 часов;
- производственная практика 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения (компетенции)
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;
ПК1.10	эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
ОК 1	понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
ОК 2	организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
ОК 3	принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;
ОК 4	осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
ОК 6	работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
ОК 7	самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации;
ОК 12	соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

Коды профессиональных и общих 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. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1 – 4, 6, 7, 12 ПК 1.1 – 1.10	МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности	96	64	20	-	32	-	-	-
ОК 1 – 4, 6, 7, 12 ПК 1.1 – 1.10	МДК 01.02 Организация торговли	129	86	30	20	43	20	-	-
ОК 1 – 4, 6, 7, 12 ПК 1.1 – 1.10	МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	111	74	36	-	37	-	-	-
	Производственная практика (по профилю специальности), часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	72						36	72
	Всего:	444	224	86	20	112	20	36	72

3.1. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности»		96		
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности				
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание			
	1	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность	2	1
	2	Формы и принципы коммерческой деятельности. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия, показатели оценки эффективности	2	
Тема 1.2. ОПФ субъектов коммерческой деятельности	Содержание			
	1	Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, менеджеры по закупкам и продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты, их назначение и место в организации коммерческой деятельности	2	1
	2	Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Основные ОПФ предприятий в области коммерческой деятельности. Формы интеграции предприятий торговли	2	
	Практические занятия			
	1	Изучение сущности ОПФ субъектов коммерческой деятельности	2	
Тема 1.3. Госрегулирование коммерческой деятельности	Содержание			
	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направление государственного регулирования: защита прав потребителей, юрлиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодных коммерческих сделок, соблюдение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств.	2	2
	2	Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли	2	

Тема 1.4. Психология и этика коммерческой деятельности	Содержание		2	
	1	Профиль должности работника в области коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику		2
	2	Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта, правила ведения деловых бесед, деловой переписки и телефонных переговоров		2
Раздел 2. Организация и технология коммерческой деятельности				
Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		3	
	1	Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности		2
	2	Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов		2
	Практические занятия			
	1	Составление коммерческого письма		2
	2	Документальное оформление товарных операций		2
Тема 2.2. Организация коммерческих связей	Содержание		2	
	1	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Хозяйственные связи с поставщиками: понятие, назначение, сущность порядок формирования и регулирования		2
	2	Виды договоров в торговле. Порядок заключения договора, изменения и расторжения. Понятия акцепта и оферты. Содержание договора купли-продажи. Ответственность сторон за нарушение условий договора		2
	3	Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей		2
	Практические занятия			
	1	Виды договоров		2
	2	Выбор поставщика		2
3	Контроль закупочной деятельности	2		

Тема 2.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание		2	2	
	1	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их отбора, особенности. Понятие договора поставки			2
	2	Особенности организации перевозки грузов различными видами транспорта. Порядок приемки товара от транспортной организации			2
Тема 2.4. Формирование торгового ассортимента	Содержание		2	2	
	1	Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержки и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера			2
	2	Понятие об ассортименте, производственный и торговый ассортимент. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях			2
	3	Порядок формирования ассортимента товаров в розничной торговле			2
	Практические занятия				
1	Расчет показателей ассортимента	2			
Тема 2.5. Управление товарными запасами	Содержание		2	2	
	1	Основные показатели товарных запасов. Управление товарными запасами: необходимость, цели, алгоритм построения системы			2
	2	Методы управления товарными запасами			2
	3	Особенности управления товарными запасами на предприятиях оптовой и розничной торговли			2
	Практические занятия				
	1	АВС-анализ			2
	2	АВС-анализ			2
3	Управление складскими процессами	2			
Тема 2.6. Коммерческий риск	Содержание		2	2	
1	Предпринимательские риски: понятие, классификация, вероятностный характер, причины возникновения, последствия. Понятие коммерческого риска, классификация коммерческих рисков и методы их снижения	2			
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности» Составление таблицы ОПФ субъектов коммерческой деятельности Составление схемы инструментов госрегулирования и функций госорганов Составление таблицы по характеристике информационных источников коммерческой деятельности Изучение норм ГК РФ Составление таблицы по характеристике основных документов, применяемых при перевозке грузов			32	3	

Решение практических задач			
Проработка конспекта и литературных источников			
Выполнение самостоятельно внеаудиторного контрольного задания по МДК			
МДК 01.02 «Организация торговой деятельности»		129	
Раздел 1. Розничная торговля			
Тема 1.1. Услуги розничной торговли	Содержание		
	1	Услуги розничной торговли: определение, виды, перечень, назначение, специфика дополнительных услуг для предприятия розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009	2
	Практические занятия		
	1	Качество услуг розничной торговли	2
Тема 1.2. Классификация предприятий розничной торговли	Содержание		
	1	Розничная торговая сеть: понятие, виды, краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.)	2
	Практические занятия		
	1	Изучение розничного торгового предприятия	2
Тема 1.3. Планировка розничных торговых предприятий	Содержание		
	1	Виды торговых зданий, их особенности, основные требования. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса	2
	Практические занятия		
	1	Анализ планировки помещений торгового предприятия	2
Тема 1.4. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание		
	1	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли. Структура, содержание, операции, их специфика в магазинах разных типов	2
	2	Приемка товаров по количеству: нормативная база, организация, документальное оформление	2
	3	Приемка товаров по качеству: нормативная база, организация, документальное оформление	2

	Практические занятия			
	1	Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству	2	
	2	Изучение нормативных документов по приемке товаров по качеству	2	
Тема 1.5. Торговое обслуживание	Содержание			
	1	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания	2	1
	2	Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж	2	
Тема 1.6. Правила торговли	Содержание			
	1	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах. Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Контроль за выполнением правил торговли	2	1
	2	Правила продажи товаров в розничной торговле: подготовка к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. Продажа товаров по образцам. Особенности комиссионной продажи товаров. Продажа товаров в кредит	2	
	Практические занятия			
	1	Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров	2	2
	2	Правила работы розничных торговых предприятий	2	
	3	Решение торговых ситуаций по продаже товаров	2	
	4	Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей»	2	
	5	Решение торговых ситуаций по обмену товаров	2	
Раздел 2. Оптовая торговля				
Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	Содержание			
	1	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Типы и виды оптовых предприятий	2	1

	Практические занятия		
	1	Характеристика оптовых предприятий различных типов и видов	2
Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание		
	1	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов	2
	2	Особенности устройства и планировки специальных складов	2
	3	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь	2
	Практические занятия		
	1	Оценка эффективности использования складов	2
Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовой торговле	Содержание		
	1	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы	2
	2	Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление	2
	Практические занятия		
	1	Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров в складах	2
	2	Решение ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе	2
Тема 2.4. Товароснабжение	Содержание		
	1	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения	2
	2	Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть	2
	Практические занятия		
	1	Решение ситуаций по организации товароснабжения	2
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.02 «Организация торговой деятельности»			
Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли Составление классификационной таблицы предприятий розничной торговли Изучение особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине Изучение особенностей размещения и выкладки групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине Решение различных торговых ситуаций □ Составление таблицы по классификации складов Проведение идентификации складов по классификационным признакам Разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть Исследовательская работа «Анализ соблюдения правил торговли на предприятиях торговли города Жуковский»			43
			3

МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	111	
Проработка конспекта и литературных источников Выполнение самостоятельных внеаудиторных заданий по МДК		
<p style="text-align: center;">Примерная тематика курсовых работ МДК 01.02 «Организация торговой деятельности»</p> Организация работы торгового предприятия Организация торгового обслуживания покупателей Методы и формы розничной продажи товаров торговым предприятием Управление товарными запасами в торговом предприятии Организация и технология выполнения складских операций розничного торгового предприятия Размещение и выкладка товаров в торговом зале Организация и технология розничной торговли продовольственных товаров Организация и технология розничной торговли непродовольственных товаров Организация оказания торговых услуг покупателям на предприятиях оптовой торговли Организация оказания торговых услуг покупателям на предприятиях розничной торговли Рекламно-информационная работа в торговой деятельности Роль рекламы в деятельности торгового предприятия Методы стимулирования продажи товаров торговым предприятием Ассортимент непродовольственных товаров торгового предприятия: виды, показатели оценки торгового ассортимента Информация о товаре торгового предприятия: виды, формы, требования Анализ потребительских свойств товаров торгового предприятия Формирование товарного ассортимента торгового предприятия Эффективность торгово-закупочной деятельности торгового предприятия Разработка мероприятий по продвижению товара/услуги торгового предприятия Роль и значение мебели и торгового оборудования в торговой деятельности Роль дизайна в торгово-технологических процессах Конкуренция в оптовой/розничной торговле Методы розничной продажи товаров торговыми предприятиями Розничная сеть торговых объектов Роль гипермаркетов в торговом обслуживании населения Организация расчетной зоны в торговом предприятии Планировка и оборудование торгового зала торгового предприятия Оценка соответствия маркировки товаров требованиям стандартов Организация хранения товаров в торговом зале Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли	20	

Раздел 1. Техническое оснащение торговых организаций				
Тема 1.1. Введение в техническое оснащение торговых организаций и охрану труда	Содержание		1	
	1	Предмет, задачи связь с другими дисциплинам. Научно-технический процесс в торговле		2
Тема 1.2. Мебель, торговый инвентарь	Содержание		1	
	1	Требования, предъявляемые к мебели, классификация мебели, её назначение, особенности устройства и применения. Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.		2
	Практические занятия		2	
	1	Изучение основных видов мебели.		2
	2	Оснащение торговых организаций мебелью (расчет необходимых показателей).		2
3	Изучение основных видов инвентаря.	2		
Тема 1.3. Измерительное оборудование	Содержание		1	
	1	Значение и классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам. Весы: назначение, техническая характеристика и правила эксплуатации. Виды гирь, их применение. Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки.		2
	Практические занятия		2	
1	Приемы эксплуатации весов различных по принципу действия	2		
Тема 1.4. Холодильное оборудование	Содержание		1	
	1	Холодильное оборудование, его значение в деле сохранности скоропортящихся продовольственных товаров. Торговое холодильное оборудование: шкафы, прилавки, витрины, камеры их устройство. Принцип действия компрессионной холодильной машины.		2
	Практические занятия		2	
1	Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке	2		
Тема 1.5. Подъемно – транспортное оборудование	Содержание		1	
	1	Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.		2
Практические занятия		2		

	1	Изучение устройства и правил эксплуатации подъемно–транспортного оборудования. Расчет необходимого ПТО.	2	
Тема 1.6. Контрольно-кассовые машины	Содержание			1
	1	Значение применения контрольно-кассовых машин в торговых организациях, классификация. Основные узлы ККМ их назначение и устройство. Правила эксплуатации ККМ. Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, устройство, принцип действия. Государственный реестр ККМ, используемых на территории РФ	2	
	Практическое занятие			2
1	Изучение законодательных документов, регламентирующих применение контрольно-кассовой техники	2		
Тема 1.7. Измельчительное и режущее оборудование	Содержание			1
	1	Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях. Классификация измельчительного и режущего оборудования. Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли.	2	
Тема 1.8. Оборудование для фасовки и упаковки	Содержание			2
	1	Назначение и классификация оборудования. Оборудование для фасовки сыпучих и маловязких продуктов. Оборудование для фасовки и упаковки продуктов.	2	
	Практические занятия			2
1	Фасовочно-упаковочное и измельчительно-режущее оборудование.	2		
Тема 1.9. Торговые автоматы	Содержание			1
	1	Общие сведения о торговых автоматах. Принципиальное устройство торговых автоматов. Торговые автоматы для продажи жидких и штучных товаров	2	
	Практические занятия			2
1	Торговые автоматы: назначение и классификация	2		
Тема 1.10. Применение электроэнергии в торговых организациях	Содержание			1
	1	Электрическое освещение помещений торговых объектов. Электропроводки. Правила пользования электроосвещением.	2	
Тема 1.10. Применение электроэнергии в торговых	Содержание			1
	1	Электрическое освещение помещений торговых объектов. Электропроводки.	2	

организациях		Правила пользования электроосвещением.		
Раздел 2. Охрана труда в торговых организациях				
Тема 2.1. Правила и организационные основы охраны труда	Содержание			1
	1	Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции.	2	
	Практическое занятие			2
1	Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы охраны труда.	2		
Тема 2.2. Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание			1
	1	Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. Профессиональные заболевания, понятие.	2	
	Практическое занятие			2
1	Оформление актов и протоколов несчастных случаев	2		
Тема 2.3. Условия труда и производственная санитария	Содержание			1
	1	Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно – гигиенические условия и требования производственной санитарии. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии..	2	
	Практическое занятие			2
1	Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы производственной санитарии.	2		
Тема 2.4. Электробезопасность	Содержание			1
	1	Понятие электробезопасности факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. Причины электротравматизма. Классификация помещений по степени электробезопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.	2	

	Практическое занятие		3
	1	Составление инструкции по электробезопасности для продавца.	
Тема 2.5. Техника безопасности при эксплуатации торгового оборудования	Содержание		1
	1	Зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования. Средства защиты при эксплуатации торгового оборудования. Правила техники безопасности при эксплуатации различных типов оборудования. Требования безопасности при погрузочно-разгрузочных работах.	
	Практическое занятие		2
	1	Изучение инструкций по охране труда в сфере профессиональной деятельности	
Тема 2.6. Организация пожарной охраны в торговых предприятиях	Содержание		1
	1	Федеральный закон «О пожарной безопасности». Правила и инструкции по пожарной безопасности. Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в торговых предприятиях. Противопожарный инструктаж, его виды, сроки, порядок проведения и документальное оформление. Понятие и виды пожарной сигнализации, особенности их применения. Тепловые и световые извещатели, их характеристики и принцип действия	
	2	Причины возникновения и способы тушения пожара в торговых предприятиях. Пожарный инвентарь. Огнетушители, их типы, устройство. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара.	2
	Практические занятия		3
	1	Составление схем эвакуации людей и материальных ценностей во время пожара	
	2	Разработка и оформление противопожарного плаката	2
Тема 2.7. Оказание первой помощи при несчастных случаях на предприятиях торговли	Содержание		1
	1	Основные принципы оказания первой помощи пострадавшим при несчастных случаях на предприятиях торговли. Общие правила оказания первой помощи	

	пострадавшим при неотложных состояниях.		
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Составление тематического кроссворда на тему: «Торговое оборудование» 2. Подготовка доклада и презентации на тему: «Рекламно-выставочный инвентарь» 3. Подготовка доклада и презентации на тему: «Новое в техническом оснащении торговых организаций». 4. Составление схемы «Способы охраны товаров» 5. Составление таблицы по характеристике нормативных документов по охране труда в торговле 6. Составление глоссария по разделу «Охрана труда в торговых организациях» 7. Изучение норм ТК РФ п разделе Охрана труда 8. Решение практических задач 9. Проработка конспекта и литературных источников 10. Выполнение самостоятельно внеаудиторного контрольного задания по МДК 	37	3	
Учебная практика Виды работ			
<p>Характеристика организационно-правовой формы торговой организации, структура торговой организации.</p> <p>Ознакомление со структурой коммерческих служб торговой организации, их функциями, требования к коммерческим работникам.</p> <p>Ознакомление с видами и источниками информации в торговой организации, с коммерческой корреспонденцией и деловой перепиской. Ознакомление со способами защиты коммерческой тайны.</p> <p>Ознакомление со структурой хозяйственных связей торговой организации, видами договоров, применяемых в торговой организации.</p> <p>Ознакомление с организацией закупочной работы торговой организации, изучение коммерческих партнеров по закупке товаров, с источниками закупки и поставщиками товаров.</p> <p>Ознакомление с формами контроля и учета поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа в торговой организации.</p> <p>Порядок формирования и регулирования ассортимента в торговых предприятиях.</p> <p>Ознакомление с коммерческой работой по реализации товаров в торговой организации.</p>	36	3	
Производственная практика Виды работ			
	72	3	

<p>Инструктаж о прохождении производственной практики. Ознакомление с предприятием, идентификация вида, класса и типа торговой организации. Знакомство с материально-технической базой торгового предприятия. Ознакомление с режимом работы торгового предприятия. Ознакомление с обязанностями работников магазина, изучение видов материальной ответственности. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (менеджера по продажам). Изучение правил продажи отдельных видов товаров и правил торговли. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров. Ознакомление с правилами внутреннего распорядка торгового предприятия. Подготовка рабочего места продавца к работе. Изучение коммерческих связей торгового предприятия с поставщиками и транспортными организациями. Ознакомление с содержанием основных видов договоров торгового предприятия. Ознакомление с товарно-сопроводительной документацией по качеству и количеству. Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп. Ознакомление с правилами эксплуатации торгового оборудования. Ознакомление с правилами эксплуатации средств защиты товаров. Ознакомление с нормативной документацией по безопасности труда. Изучение деятельности служб по охране труда в торговой организации. Техника безопасности при эксплуатации различных видов оборудования. Составление и оформление журналов различных видов инструктажей по технике безопасности. Разработка противопожарных мероприятий в торговом предприятии.</p>		
Всего	444	
<p>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).</p>		

- 11101
- по профессиональному модулю – квалификационный экзамен в 4 семестре;
 - по МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности» – дифференцированный зачет в 4 семестре;
 - по МДК 01.02 «Организация торговой деятельности» – дифференцированный зачет в 4 семестре;
 - по МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» – дифференцированный зачет в 4 семестре;
 - учебная практика – дифференцированный зачет в 4 семестре;
 - производственная практика (по профилю специальности) – дифференцированный зачет в 4 семестре.

4. Условия реализации программы профессионального модуля

4.1. Образовательные технологии

Семестр	Вид занятия	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
4	ТО	Лекция-презентация, проблемная лекция, лекция-диалог
	ПР	Проведение дискуссий, решение ситуационных задач, анализ конкретных ситуаций, выполнение творческих заданий

4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля требует наличия учебного кабинета, оборудованного:

- посадочными местами по количеству обучающихся;
- рабочим местом преподавателя;
- аудиторной доской;
- мультимедиапроектором;
- экраном для просмотра слайдов;
- компьютером с лицензионным программным обеспечением с возможностью подключения к internet.

4.3. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов и дополнительной литературы:

Основные источники:

1) Памбучиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник / О.В. Памбучиянц. – М. : Дашков и К, 2017. – 272 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/512674>

17.04
мия», 2015. – 304 с.

3) Жулидов С.И. Организация торговли : Учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. – 352 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: <http://znani-um.com/catalog/product/944181>

4) Иванов Г.Г. Организация торговли : Учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 192 с.

5) Э.А.Арустамов «Техническое оснащение торговых организаций», Москва «Академия», 2014

6) Э.А.Арустамов «Охрана труда в торговле», Москва «Академия», 2014

7) Э.А. Арустамов «Охрана труда в торговле» Практикум, Москва «Академия», 2014.

8) Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кашенко, Л.В. Кашенко. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. - 398 с. - (ПРОФИЛЬ). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/927439>.

9) Торговое оборудование. Практикум: Учебное пособие / Мезена Т.К., - 2-е изд. - Мн.: РИПО, 2014. - 112 с.: ISBN 978-985-503-414-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/949508>.

Дополнительные источники:

1) Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. – М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: – Режим доступа: <http://znani-um.com/catalog/product/317391>

2) Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие / А.М. Петров. – М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 396 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/507956>

3) Памбухчиянц О.В. Организация торговли : Учебник / О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: <http://znani-um.com/catalog/product/450796>

4) Т.Р. Парфентьева, Н.Б. Миронова «Оборудование торговых предприятий» учебник для нач. проф. образования, Москва «Академия», 2007

5) Журнал: «Современная торговля». Режим доступа: - <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>.

6) Н.В. Костерина "Оборудование торговых предприятий". Практикум, Москва «Академия», 2012.

Интернет ресурсы:

1) Сайт информационной поддержки малого и среднего бизнеса «Бизнес прост»: <https://biznes-prost.ru/deyatelnost-kommercheskaya.html>.

2) Юридические вопросы в сфере коммерческого права: <https://corphero.ru/biz/kommercheskaya-osnova.html>.

3) Официальный сайт международного научно-практического журнала «Торгово-экономический журнал»: <https://creativecono-my.ru/journals/tezh>.

4) www.gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;

5) www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

6) www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;

7) www.garant.ru - справочно-правовая система Гарант;

8) www.consultant.ru - справочно-правовая система Консультант Плюс;

9) www.retailer.ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;

10) www.reteilerclub.ru - учебно-информационный проект «Супер-розница».

11) www.sostav.ru (аналитические статьи, обзоры рынка, публикации из СМИ).

4.4. Общие требования к организации образовательного процесса

Образовательное учреждение должно располагать материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, междисциплинарной и модульной подготовки, предусмотренных паспортом модуля. Материально-техническая база должна соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам.

Освоение модуля должно предусматривать:

- выполнение обучающимися практических занятий;
- освоение обучающимися программы модуля в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в профильных организациях;
- проведение практики в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Образовательное учреждение должно быть обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

При освоении модуля должны предусматриваться групповые и индивидуальные консультации.

Освоение модуля должно обеспечиваться учебно-методической документацией по всем междисциплинарным курсам модуля. Каждый обучающийся должен иметь доступ к базам данных и библиотечным фондам образовательного учреждения. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Внеаудиторная работа должна сопровождаться методическим обеспечением.

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

При реализации профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» предусматривается учебная практика. Учебная практика (по профилю специальности) проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля и может реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессионального модуля. Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Освоению профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» предшествует изучение таких общепрофессиональных дисциплин как:

- ОП.01 Экономика организации (по отраслям);
- ОП.02 Статистика;
- ОП.03 Менеджмент (по отраслям);
- ОП.04 Документационное обеспечение управления;
- ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности;
- ОП.06 Логистика;
- ОП.08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия.

4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и специальности «Коммерция» (по отраслям);
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- проходить стажировку в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководителями практики от учебного заведения должны быть преподаватели общеобразовательных экономических дисциплин и профессионального модуля.

Руководители практики должны:

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, устных опросов, решения задач и практических ситуаций, а также выполнения студентами проектов и индивидуальных заданий для самостоятельной работы.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, полученные навыки и компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<i>В результате освоения профессионального модуля студент должен знать:</i>	
<p>составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</p> <p>государственное регулирование коммерческой деятельности;</p> <p>инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</p> <p>организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</p> <p>услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</p> <p>правила торговли;</p> <p>классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;</p> <p>организационные и правовые нормы охраны труда;</p> <p>причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;</p> <p>технику безопасности условий труда, пожарную безопасность</p>	<p>тестирование, устный опрос</p>
<i>В результате освоения профессионального модуля студент должен уметь:</i>	
<p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p> <p>управлять товарными запасами и потоками;</p> <p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p> <p>оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p> <p>устанавливать вид и тип организаций розничной и</p>	<p>тестирование, устный опрос, решение практических заданий и задач</p>

<p>оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</p>		
<p><i>В результате освоения профессионального модуля студент должен иметь практический опыт:</i></p>		
<p>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</p>	<p>тестирование, устный опрос, решение практических заданий и задач</p>	
<p><i>В результате изучения профессионального модуля студент должен показывать следующие результаты освоения профессиональных компетенций:</i></p>		
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p>	<p>грамотное составление договоров с деловыми партнерами, предъявление претензии□ и санкции□</p>	<p>тестирование, решение практических заданий и задач</p>
<p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>грамотное управление товарными потоками, четкая организация работы на складе</p>	
<p>ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству</p>	<p>грамотная и своевременная приемка товаров по количеству и качеству</p>	
<p>ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>выбор и использование идентификационных признаков для определения вида, класса и типа торговой организации</p>	
<p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли</p>	<p>качественное оказание торговых услуг</p>	
<p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>выбор и использование нормативной документации для сертификации услуг</p>	
<p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p>	<p>своевременное принятие грамотных решений в практических ситуациях, связанных с организацией торгово-сбытовой деятельности</p>	
<p>ПК 1.8 Использовать основные</p>	<p>грамотное применение статисти-</p>	

методы и приемы статистики для решения коммерческих задач, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	ческих приемов и методов для решения практических задач коммерческой деятельности	
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	качество рекомендации□, обеспечивающих рациональное перемещение товарных потоков	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования	
<i>В результате изучения профессионального модуля студент должен показывать следующие результаты освоения общих компетенций:</i>		
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	демонстрация интереса к будущей профессии	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля, тестирование, выполнение заданий на практических занятиях
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности, оценка эффективности и качества их выполнения	
ОК 3 Принимать решение в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности	
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	эффективный поиск необходимой информации, использование различных источников, включая электронные	
ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а так же требования стандартов, технических условий	выбор и использование необходимых законодательных и нормативных документов для решения профессиональных задач в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохранности товаров	

РЕЦЕНЗИЯ

на программу профессионального модуля

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью подготовки специалистов по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа профессионального модуля включает все необходимые разделы:

- паспорт рабочей программы профессионального модуля;
- результаты освоения профессионального модуля;
- структура и содержание профессионального модуля;
- контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

(вида профессиональной деятельности).

В паспорте рабочей программы профессионального модуля полно и точно описаны возможности использования данной программы, требования к практическому опыту, умениям и знаниям, которые соответствуют ФГОС. Формулировка наименования вида профессиональной деятельности (ВПД), перечень профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций соответствует тексту ФГОС.

Рабочая программа профессионального модуля составлена логично, структура модуля соответствует принципу единства теоретического и практического обучения, разделы выделены дидактически целесообразно. Последовательность тем, предлагаемых к изучению, направлена на качественное усвоение учебного материала. Виды самостоятельных работ позволяют обобщить и углубить изучаемый материал и направлены на закрепление умения поиска, накопления и обработки информации. Система знаний и умений, заложенная в содержании МДК, обеспечивает освоение профессиональных компетенций при прохождении учебной и производственной практик.

Программа рассчитана на 444 часа. Учтено соотношение учебной и производственной практик. Содержание практики (виды работ) соответствует требованиям к практическому опыту и умениям, обеспечивают освоение профессиональных компетенций в рамках данного профессионального модуля. Объем времени достаточен для усвоения указанного содержания учебного материала. Содержание программы модуля предусматривает формирование перечисленных общих и профессиональных компетенций.

Анализ раздела «Условия реализации модуля», позволяет сделать вывод, что образовательное учреждение располагает материально-технической базой, отвечающей современным требованиям подготовки

специалистов, обеспечивает проведение всех видов и практических занятий, междисциплинарной подготовки, учебной практики, предусмотренных программой профессионального модуля. Перечень рекомендуемой основной и дополнительной литературы включает общедоступные источники, изданные в последнее время (не позднее 5 лет). Перечисленные Интернет-ресурсы актуальны и достоверны.

В программе грамотно определены формы и методы контроля, используемые в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации, в соответствии с требованиями ФГОС.

Основные показатели оценки результата позволяют диагностировать сформированность соответствующих ОК и ПК.

Данная программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью соответствует требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), обеспечивает подготовку конкурентоспособных выпускников в соответствии с запросами регионального рынка труда и может быть использована в учебном процессе подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рецензент:

Начальник отдела продаж
ООО «АШАН»

Наименование организации, должность



Л.А.Крылов

ФИО руководителя