Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Калужской области
(ГАПОУ КО "ККЭТ")
Рылеева ул., д. 39, г. Калуга, 248001

ГБПОУ Калужской области
«Калужский торгово-экономический колледж»

Решение педагогического Совета
от 31.08. 2015 (протокол № 1)

УТВЕРЖДАЮ
И.о. Директор С.И. Степанюк
31.08 20 15
Введено в действие приказом от 31.08.2015 № 114

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Профессионального модуля

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
МДК 01.02. Организация торговли

профессионального цикла
основной профессиональной образовательной программы

по специальности

38.02.04 «Коммерция»
(по отраслям)

г. Калуга, 2015 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью МДК 01.02 Организация торговли разработана на основе примерной программы профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью МДК 01.02 Организация торговли по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям), рекомендованной для использования в регионе (протокол заседания Экспертного совета при Министерстве образования и науки Калужской области от 25.09.2012 г. №5)

Разработчик рабочей программы:
Мишакина Л.В., преподаватель ГБПОУ КО «КТЭК»

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ МДК.01.02 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ» 5

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ МДК.01.02 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ» 6

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МДК.01.02 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ» 8

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МДК.01.02 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ» 12

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МДК.01.02 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ» 15

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
МДК 01.02. Организация торговли

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью МДК 01.02. «Организация торговли»** является частью основной профессиональной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 «Коммерция»** (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности от 15 мая 2014 г., зарегистрировано в Минюсте РФ 25.06.2014 г. № 32855.

Профессиональные компетенции (ПК)

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип 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.

1.3. Количество часов на освоение программы МДК 01.02. Организация торговли профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

максимальная учебная нагрузка - 103 часа, в том числе:
обязательная аудиторная учебная нагрузка - 68 часов;
из них - практические работы - 32 часа;
самостоятельная работа - 35 часов.

2. Результаты освоения профессионального модуля.

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

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

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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

МДК 01.02. Организация торговли

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды профессиональ-ных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося, часов		Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	вт.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5		6		7	8
ПК 1.1, ПК 1.2	Раздел1. Организация коммерческой деятельности	**141**	**104**	36	10	**47**			
ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5	**Раздел 2. Организация торговли**	103	68	32		35			
ПК 1.10	Раздел3. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	190	126	40		64			
								36	
	Производственная практика, часов *(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)*	*36*							36
	Всего:	*506*	*298*	*108*	*10*	*146*		*36*	*36*

МДК 01.02. Организация торговли			
Тема 1. Торговля – отрасль экономики, её характеристика и связь с другими отраслями.	**Содержание** Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка. Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России, в Москве. Торговля. Термины и определения (ГОСТ Р 51303-99).	6	1
	Самостоятельная работа. Изучение основных терминов и определений по ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.	4	
Тема 2. Организация розничной торговой сети.	**Содержание** Понятие торговой организации. Задачи и функции торговой организации, понятие коммерческой и некоммерческой организации в соответствии с Гражданским Кодексом РФ Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Показатели качества розничной торговой сети. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом. Принципы, правила и виды размещения магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. Торговые здания, их классификация, требования предъявляемые к ним. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь. Рациональное распределение площади между отделами. Торговый зал-основное помещение магазина, планировка. Показатели рационального использования площади торгового зала. Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим.	**8**	**1**
	Практическое занятие. 1. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной торговли.2. Изучение устройства и разработка технологической планировки торгового зала магазина самообслуживания. 3. Анализ эффективности использования технологической планировки торгового зала магазина самообслуживания.	6	2,3
	Самостоятельная работа. Современные типы магазинов в России и за рубежом. Характеристика магазинов по различным идентификационным признакам.	4	
Тема 3. Технология товародвижения в магазине.	**Содержание** Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли, его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции, ТТП в магазинах различных типов. Организация приемки товаров в магазине, нормативные и сопроводительные документы, регулирующие процесс приемки. Порядок приемки товаров по количеству и качеству.	8	1

	Порядок приемки товаров, доставляемых в таре-оборудовании. Условия хранения товаров в магазине, режимы хранения, их характеристика. Особенности хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров. Организация подготовки товаров к продаже, содержание операций. Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале с учетом различных факторов.		
	Практическое занятие. 1. Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Решение ситуаций по приемке товаров по количеству. 2. Изучение «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Решение ситуаций по приемке товаров по качеству. 3. Документальное оформление результатов приемки товаров в магазине.	6	2
	Самостоятельная работа. Составление логико-смысловой схемы по приемке товаров по количеству и качеству Особенности хранения товаров и их предреализационной подготовки к продаже.	8	3
Тема 4 Технология продажи товаров и обслуживания покупателей.	**Содержание** Формы продажи товаров, их краткая характеристика. Технология продажи товаров при различных формах. Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия. Качество торгового обслуживания. Основные элементы процесса продажи. Закон РФ «О защите прав потребителей» «Методические указания по организации и осуществлению розничной торговли в городе Москве». «Правила продажи отдельных видов товаров». «Правила продажи товаров по образцам»: значение, содержание. «Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»: значение, содержание. «Правила продажи товаров длительного пользования в кредит»:значение, содержание. «Правила продажи товаров дистанционным способом» Организация рабочего места продавца. Технология расчета с покупателями, её специфика при каждой форме продажи. Контроль за выполнением правил торговли. Закон г. Москвы «О штрафных санкциях». «Кодекс об административных правонарушениях»: содержание, значение.	**8**	1,2
	Практическое занятие. 1. Изучение «Правил продажи отдельных видов товаров». 2. Изучение правил продажи товаров длительного пользования в кредит. 3. Изучение санитарно-эпидемиологических требований к организациям торговли и обороту в них пищевых продуктов. 4. Применение Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли 5. Разработка товарной,	10	2,3

	сюжетной витрины по заданию преподавателя.		
	Самостоятельная работа. Изучение Правил продажи товаров. Услуги розничной торговли.	11	
Тема 5. Организация оптовой торговли.	**Содержание** Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Склады – основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Требования к технологическим решениям товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада.	**2**	**1**
	Практическое занятие. 1. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. 2. Основные группы помещений склада., их взаимосвязь.	4	2,3
	Самостоятельная работа. Определение вида и типа организаций оптовой торговли. Услуги оптовой торговли.	4	
Тема 6. Технология товародвижения на складе.	**Содержание** Технология товародвижения на складе. Складской технологический процесс, его структура. Организация и технология поступления и особенности приемки товаров на складе. Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Санитарные требования к приему, хранению пищевых продуктов. Уход за товарами при хранении. Технология отпуска товаров со склада. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Управление товарными запасами в организации розничной торговли. Формирования ассортимента в торговой организации.	**4**	**1,2**
	Практическое занятие. 1. Документальное оформление результатов приемки товаров на складе. 2. Управление товарными запасами и потоками. 3. Организация отпуска товаров со склада. Разработка схем, маршрутов, графиков товароснабжения розничной торговой сети.	6	2,3
	Самостоятельная работа. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение.	4	
	ВСЕГО	**103**	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МДК.01.02. «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебного модуля требует наличия учебного кабинета Организация коммерческой деятельности и лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета Организация коммерческой деятельности:

1. Автоматизированный рабочий модуль преподавателя
2. Комплект ученической мебели исходя из количества студентов
3. Программное обеспечение для проведения практических работ с использованием ПК, проведения тестового контроля знаний студентов (текущего, рубежного и итогового)
4. Комплект учебно-методических материалов преподавателя

Технические средства обучения:

1. Видеопроектор
2. Акустическая система
3. Мультимедийный проектор
4. Мультимедийная доска
5. Персональные компьютеры

Другие средства обучения:

1. Бланки документов кассовой и отчётной документации;
2. Раздаточный материал;
3. Карточки для проверки знаний обучающихся;
4. Тесты;
5. Плакаты;

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы

Нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая. С изм. и доп.
2. Закон РФ «О защите прав потребителей»
3. Нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность на территории Российской Федерации.
4. Правила торговли с изменениями и дополнениями
5. Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров различными видами транспорта
6. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ С изм. и доп.
7. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» С изм. и доп.
8. Федеральный закон от 7 февраля 1992 г. №2300-I «О защите прав потребителей». С изм. и доп.
9. Федеральный закон от 30 марта 1999 г. №52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» С изм. и доп.
10. Федеральный закон от 18 июня 1993 г. № 5215-I «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» С изм. и доп.
11. Постановления Правительства Российской Федерации:

12. от 19 августа 1996 г. № 987 «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» ((в ред. Постановления Правительства РФ от 2 ноября 2000 г. №840); С изм. и доп.
13. от 21 июля 1997 г. № 918 «Об утверждении Правил продажи по образцам»; С изм. и доп.
14. от 19 января 1998 г. № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, Перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и Перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, на подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» (в ред. Постановления Правительства РФ от 6 февраля 2002 г. № 81). С изм. и доп.

Государственные стандарты:

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения
2. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли. Общие требования
3. ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий
4. СП 2.3.6.1066-01 Санитарно-эпидемиологические правила, утв. Министерством здравоохранения РФ
5. ПОТ РМ 014-2000 Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле, утв. Министерством труда и социального развития Российской Федерации
6. ППБ 01-03 Правила пожарной безопасности в РФ
7. СНиП 21-01-97 Пожарная безопасность зданий и сооружений
8. СНиП 31- 04- 2001 Складские здания
9. СНиП 21-01-97 Пожарная безопасность зданий и сооружений
10. СНиП 31- 04- 2001 Складские здания

Литература

Основная:

1. Л.А.Брагина, проф. Т.П. Данько. Организация и управление торговым предприятием: Учебник. / Под ред.проф.– М.: ИНФРА – М, 2010
2. Дашков А. П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий; Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010
3. Иванов Г.Г. Организация и технологии коммерческой деятельности. Учебное пособие. «Академия» 2011
4. Иванов Г.Г. Организация и технологии коммерческой деятельности. Практикум. Учебное пособие. «Академия» 2011
5. Крутик А.Б. Решетова М.Л. «Организация предпринимательской деятельности» 2011
6. Киреева Н.С. «Складское хозяйство», Учебное пособие, Академия, 2011
7. Коротких И.Ю. «Основы коммерческой деятельности», Академия, 2011
8. З.В.Отскочная,Ю.А. Наплекова, И.И.Чуева «Организация и технология торговли» 2010 ОИЦ Академия.

Дополнительная:

1. Волгин В.В. Склад: организация, управление, логистика. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2009
2. Гаджинский А.М. Практикум по логистике.- 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010
3. Кент Т. Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг», 080301 Коммерция (торговое дело)»/ Т. Кент, О.Омар; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010
4. Кира и Рубен Канаян. Мерчандайзинг: - М.: РИП-холдинг; 2009
5. Кира Канаян, Рубен Канаян, Армен Канаян. Проектирование магазинов и торговых центров. – М.: Юнион-Стандарт Консалтинг, 2011
6. Литвинов В.В. Дизайн. Магазин. Витрина… Монография, Рудизайн, 2010
7. Маликов О.Б. Склады и грузовые терминалы: Справочник.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2011
8. Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями /Алан Веллхофф, Жан-Эмиль Массон - М.: Издательский дом Гребенникова, 2010
9. Ньюмен Э., Каллен П. Розничная торговля: организация и управление/ Пер. с англ. под ред. Ю.Каптуревского – СПб.: Питер, 2009
10. Розмари Варлей. Управление розничными продажами. Мерчандайзинг: Учеб. – М.: Изд-во Проспект, 2009.
11. Савин В.А. Склады: Справочное пособие. – М.: Изд. «Дело и Сервис», 2010
12. Савин В.И. Супермаркет: Практическое пособие. – М.: ЗАО ИКЦ «ДИС», 2011
13. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. – СПб.: Питер, 2010
14. Снегирева В.В. Книга мерчандайзера. – СПб.: Питер, 2010
15. Современный супермаркет: Учебник по современным формам торговли. – 3-е изд., перераб и доп. –М.: Издательство Жигульского /ООО «Бизнес ту Бизнес Продакшн Груп «Би-Би-Пи-Джи»/,2010
16. Таран С.А. Как организовать склад: Практические рекомендации профессионалов. – М.: Изд. «Альфа – Пресс», 2010.

Управление розничными маркетингом/Под ред. Д. Гилберта. Пер. с англ. – М.:

Интернет ресурсы:

http://www.budgetrf.ru - Мониторинг экономических показателей;
http://www.businesspress.ru - Деловая пресса;
http://www.garant.ru - Гарант;
http://www.nta –rus/ru - Национальная торговая ассоциация;
http://www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
http://www.rtpress.ru - Российская торговля;
http://www.torgrus.ru - Новости и технологии торгового бизнеса;

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	- выполнение практических заданий, - устный ответ;
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- знание видов товарных запасов - порядок управления товарными запасами, - правила размещения товаров на хранение	- тестирование, - решение ситуационных задач
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- организация приемки товаров в соответствии с нормативными документами	выполнение практических заданий, - устный ответ; - тестирование
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определять тип, вид и класс торговой организации	-выполнение практических заданий,
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- выбор основных и дополнительных услуг для конкретного вида оптовой и розничной торговли	- выполнение самостоятельной работы, тестирование
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	- знание правил добровольной сертификации услуг	тестирование
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- применение методов, средств и приемов управления, - отработка навыков управленческого общения	деловая игра, тестирование
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации	- решение задач, - тестирование
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- выбор критериев для решения вопроса о рациональном перемещении материальных потоков; - умение пользоваться приемами и методами логистики	- решение ситуационных задач
ПК -1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- грамотная эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и установленными	-контрольное тестирование, выполнение практических

	правилами охраны труда; - точность и скорость выполнения расчётно-кассовых операций; - бережное обращение с оборудованием, приборами, торговым инвентарём, с инструментами; - умение работать на ККМ различных типов.	заданий; выполнение практических заданий, - устный ответ; - зачёт, выполнение практических заданий.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- применение методов и способов решения профессиональных задач; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Устный экзамен.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение проблемных ситуаций; - участие в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.	- использование различных источников для поиска информации включая Интернет-ресурсы; - использование необходимые информации при выполнении профессиональных задач.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- демонстрация навыков и приемов использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Контрольное тестирование. Выполнение творческих заданий.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями, мастерами п\о в ходе обучения; - проявление ответственности при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование профессионального и личностного развития обучающегося в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	- участие в спортивных кружках и секциях; - участие во внутриколледжных соревнованиях	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	- использование иностранного языка при чтении инструкций пользования иностранными товарами; - использование иностранного языка при общении с клиентами и покупателями.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- выполнение основных требований к устной и письменной речи коммерческого работника.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий	- соблюдение правил безопасности на практических и теоретических занятиях, в профессиональной деятельности.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.

чрезвычайных ситуаций.		
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- соблюдение правил охраны труда при использовании торгово-технологического оборудования; - организация обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по практикам.
ОК 13. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	-	
Итоговая аттестация в форме экзамена		