

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

*основной профессиональной образовательной программы по специальности
38.02.04 «Коммерция»*

Составитель: Серышева Г.В., преподаватель филиала ФГБОУ ВО ВГУЭС в г. Уссурийске.

Рабочая программа профессионального модуля на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года, № 539.

1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) - является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция базового уровня, разработанной в соответствии с ФГОС СПО.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области организации и проведения торгово-сбытовой деятельности при наличии среднего общего образования.

Рабочая программа составлена для очной и заочной формы обучения.

2 Цели и задачи модуля - требования к результатам освоения модуля:

Базовая часть

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

Вариативная часть

Учитывая особенности функционирования коммерческих предприятий, расположенных в приграничной территории, и имеющих обширные хозяйственные связи с компаниями на зарубежных рынках Азиатско-тихоокеанского региона, с целью углубленного изучения данного направления введена вариативная часть.

иметь практический опыт:

- приемки товаров импортного производства по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать импортные товары по количеству и качеству;

знать:

- государственное регулирование коммерческой деятельности.

3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	466
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	307

Курсовая работа/проект	20
Учебная практика	72
Производственная практика	36
Самостоятельная работа студента (всего)	159
Итоговая аттестация в форме (указать)	Экзамен (квалификационный)

4 Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и управление торговой деятельностью, в том числе профессиональными компетенциями (ПК), указанными в ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция:

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

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

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

МДК, входящие в состав профессионального модуля:

МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности

МДК. 01.02 Организация торговли

МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

5 Тематический план профессионального модуля

МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности

Раздел 1 Понятие и сущность коммерческой деятельности

Тема 1.1: Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг

Раздел 2 Организация коммерческих служб

Тема 2.1: Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий

Тема 2.2 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

Раздел 3 Товарно-ассортиментная политика

Тема 3.1 Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие

Раздел 4 Коммерческие связи в оптовой торговле

Тема 4.1 Коммерческие связи в оптовой торговле

Тема 4.2 Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров

Тема 4.3 Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле

Тема 4.4 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров

Раздел 5 Карьера коммерсанта

Раздел 5: Карьера коммерсанта

Тема 5.1 Карьера коммерсанта

Раздел 6 Организация и управление торгово-посреднической деятельностью

Тема 6.1 Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке

Тема 6.2 Роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности

Тема 6.3 Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческо-посреднической деятельности

Раздел 7 Организация складских операций

Тема 7.1 Товарные склады и организация складских операций

МДК. 01.02 Организация торговли

Раздел 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

Тема 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

Раздел 2 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятия

Тема 2.1 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятия

Раздел 3 Розничная торговая сеть

Тема 3.1 Розничная торговая

Раздел 4 Устройство и основы технологических планировок магазинов

Тема 4.1 Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. Устройство и планировка торгового зала магазина

- Раздел 5** Информационное обеспечение коммерческой деятельности
Тема 5.1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности
- Раздел 6** Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах
Тема 6.1 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах
- Раздел 7** Организация хозяйственных связей в торговле
Тема 7.1 Организация хозяйственных связей в торговле
- Раздел 8** Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров
Тема 8.1 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров
- Раздел 9** Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг
Тема 9.1 Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг.
- Раздел 10** Товарные склады
Тема 10.1 Товарные склады (функции товарных складов и их классификация)
- Раздел 11** Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли
Тема 11.1 Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли
- Раздел 12** Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров
Тема 12.1 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров.
- Раздел 13** Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах
Тема 13.1 Роль посредников в организации товароснабжения предприятий розничной торговли
- Раздел 14** Организация рекламно -информационной деятельности по сбыту товаров
Тема 14.1 Организация рекламно -информационной деятельности по сбыту товаров
- Раздел 15** Организация перевозок грузов
Тема 15.1 Организация перевозок грузов
- Раздел 16** Хранение и подготовка товаров к продаже.
Тема 16.1 Технология хранения товаров в магазине
- Раздел 17** Организация розничной продажи товаров и обслуживания населения
Тема 17.1 Правила работы предприятий розничной торговли. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей.

МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

- Раздел 1** Немеханическое торговое оборудование
Тема 1.1 Введение (предмет, цели и задачи курса)
Тема 1.2 Немеханическое торговое оборудование
- Раздел 2** Весоизмерительное оборудование
Тема 2.1 Весоизмерительное оборудование
- Раздел 3** Холодильное оборудование
Тема 3.1 Холодильное оборудование
- Раздел 4** Торговые автоматы
Тема 4.1 Торговые автоматы
- Раздел 5** Контрольно-кассовые машины
Тема 5.1 Контрольно-кассовые машины
- Раздел 6** Подъемно-транспортное оборудование
Тема 6.1 Подъемно-транспортное оборудование
- Раздел 7** Машины для резки, распила и измельчения продуктов
Тема 7.1 Машины для резки, распила и измельчения продуктов
- Раздел 8** Маркировочное и этикетировочное оборудование
Тема 8.1 Маркировочное и этикетировочное оборудование