

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УР
О.А. Улитина
29 04 2022

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

программы подготовки специалистов среднего звена
(оставить нужное)

38.02.04. Коммерция (по отраслям)
(оставить нужное)

Форма обучения: очная

Уссурийск 2022

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014г, №539, примерной образовательной программой.

Разработчик(и): Г.В. Серышева, преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Уссурийске

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии экономических, математических, общих естественнонаучных и правовых дисциплин.

Протокол № 8 от «25» 04 2022г.

Председатель ЦМК  Т.Г. Басалюк
подпись

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии экономических, математических, общих естественнонаучных и правовых дисциплин.

Протокол № 8 от «25» 04 2022г.

Председатель ЦМК  Т.Г. Басалюк
подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1	Общие сведения	4
2	Результаты освоения профессионального модуля	4
3	Структура и содержание профессионального модуля	8
4	Условия реализации программы модуля	38
5	Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	42

1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа ПМ) - является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки).

Программа составляется для очной формы обучения.

1.2 Требования к результатам освоения модуля.

Базовая часть

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

- иметь практический опыт:

- 1) приемки товаров по количеству и качеству;
- 2) составления договоров;
- 3) установления коммерческих связей;
- 4) соблюдения правил торговли;
- 5) выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

6) эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

- уметь:

- 1) устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- 2) управлять товарными запасами и потоками;
- 3) обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- 4) оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- 5) устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- 6) эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- 7) применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

- знать:

- 1) составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

- 2) государственное регулирование коммерческой деятельности;
- 3) инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- 4) организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- 5) услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- 6) правила торговли;
- 7) классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- 8) организационные и правовые нормы охраны труда;
- 9) причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- 10) технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Вариативная часть направлена на углубление подготовки, определяемой содержанием обязательной части, в том числе, 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:

- 1) приемки товаров импортного производства по количеству и качеству;

уметь:

- 1) устанавливать коммерческие связи с зарубежными партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение;

знать:

- 1) государственное регулирование международной коммерческой деятельности

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной

	торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

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

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

1.3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	520
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	375
Курсовая работа/проект	18
Учебная практика	
Производственная практика (по профилю специальности)	72
Самостоятельная работа студента (всего):	109
в том числе:	
рефераты, сообщения, доклады, электронные презентации, подготовка к практическим работам, составление отчета, систематическая проработка учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем)	109
Консультации	36
Итоговая аттестация в форме	Экзамен по модулю

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

2.1. Тематический план профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс.нагрузка и практика)	Объем времени отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося			
			Всего часов	В т.ч. лаб.работы и практические занятия	Всего часов	В т.ч. курсовая работа (проект)	Учебная часов	Производственная (часов) <i>(если предусмотрена рассредоточена)</i>
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1-1.10	МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности	155	105	35	34	18	-	-
	Консультации	16						
ПК 1.1-1.10	МДК. 01.02 Организация торговли	119	82	49	29	-	-	-
	Консультации	8						
ПК 1.1-1.10	МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	72	48	16	18	-	-	-
	Консультации	6						
ПК 1,1-1,5	МДК.01.04 Технология коммерческой деятельности на ярмарках, аукционах и товарных биржах	102	68	34	28			
	Консультации	6						
ПК 1.1 - 1.10	Производственная практика (по профилю специальности)	72						72
	Всего:	520	375	134	109			72

2.2 Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля, междисциплинарных курсов и тем	Содержание учебного материала, лабораторных работ и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа	Объем часов	Уровень освоения
ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		520	
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		155	
Консультации		16	
Раздел 1 Понятие и сущность коммерческой деятельности		6 (2)	
Тема 1.1. Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг	Содержание		
	1 Сущность коммерческой деятельности. Основные принципы и функции коммерческой деятельности.	2	2
	2 Классификация розничных и оптовых торговых организаций. Инфраструктура, средства, коммерческой деятельности, инновации в коммерции.	2	
	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		
	1 №1 Классификация розничных и оптовых торговых организаций.	2	3
Раздел 2 Организация коммерческих служб		12(4)	
Тема 2.1 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий	Содержание	6 (2)	
	1 Объекты, субъекты стратегического управления коммерческой деятельности. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью	2	2

	2	Цели, принципы и методы управления коммерческой деятельностью. Виды коммерческой деятельности. Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№ 2 Управление рисками в коммерческой деятельности.	2	3
Тема 2.2. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	Содержание		6 (2)	
	1	Особенности организации коммерческой деятельности в оптовой торговле. Сущность и природа оптовой торговли. Услуги оптовой торговли. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле.	2	2
	2	Государственное регулирование коммерческой деятельностью	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№ 3 Управление коммерческой деятельностью оптового предприятия на примере исследуемого предприятия.	2	3
Раздел 3. Товарно-ассортиментная политика			4(2)	
Тема 3.1. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие . Анализ товарных запасов.	Содержание			
	1	Виды товарных запасов. Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле. Виды анализа ассортимента и товарных запасов. Ассортиментная политика.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	

	Практические занятия			
	2	№ 4 Анализ ассортимента и товарных запасов торгового предприятия.	2	3
Раздел 4. Коммерческие связи в оптовой торговле			30(14)	
Тема 4.1. Коммерческие связи в оптовой торговле	Содержание			
	1	Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовой и розничной торговле. Порядок заключения договоров в оптовой торговле.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		2	
	1	№5 Порядок и содержание заключения договоров в оптовой торговле.	2	3
	2	№ 6 Контроль исполнения договоров	2	3
Тема 4.2. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров	Содержание			
	1	Планирование продаж товаров. Маркетинговая информационная система для планирования продаж товаров. Формирование и управление товарными запасами.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№7 Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.	2	3
Тема 4.3. Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле	Содержание			
	1	Принципы и формы товародвижения. Каналы сбыта в системе товародвижения и их эффективность.	2	2
	2	Классификация складов оптовой торговли и их устройство, эффективность использования. Коммерческая деятельность и основы логистики.	2	

	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		
	1 № 8 Приемка товаров по количеству и качеству, размещение и хранение товаров.	2	3
	2 № 9 Эффективность использования складских помещений.	2	3
Тема 4.4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.	Содержание	2	2
	1 Сущность и значение закупочной работы. Этапы закупочной работы. Источники поступления и поставщики товаров. Классификация поставщиков. Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров.		
	2 Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров. Образцы договоров, применяемых в торговле.	2	
	3 Организация и технология закупок товаров у поставщиков. Закупка товаров на оптовых ярмарках, классификация оптовых ярмарок. Заключение договоров на оптовой ярмарке.	2	
	4 Закупка товаров на оптовых рынках. Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах. Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах. Изучение покупательского спроса. Реализованный спрос.	2	
	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		
	1 № 10 Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика	2	3
	2 № 11 Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.	2	3

Раздел 5. Карьера коммерсанта	Практическая работа №	4(2)	
Тема 5.1. Карьера коммерсанта	Содержание		
	1 Квалификационная характеристика коммерсанта. Определение основных профессиональных качеств, необходимых для успеха в коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту. Как строить свою личную карьеру. Методы поиска возможных вакансий и устройства на работу по специальности, включая варианты через кадровые агентства.	2	2
	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		
	1 № 12 Составление авторского резюме.	2	3
Раздел 6 Организация и управление торгово-посреднической деятельностью		20(10)	
Тема 6.1. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке	Содержание		
	1 Государственное регулирование рынка и роль оптово-посреднических структур. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.	2	2
	2 Система товародвижения и ее участники. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников. Торговые дома – особая форма коммерческо-посреднической деятельности	2	
	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		
	1 №13 Характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.	2	3
Тема 6.2 Роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности	Содержание		
	1 Содержание внешнеэкономических связей. Государственное регулирование ВЭД.	2	2

	2	Роль торгово-посреднического звена в организации коммерческой деятельности на внешнем рынке. Основные принципы организации и пути дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности Дальневосточного региона. Установление коммерческих связей и составление договоров. Особенности приемки товаров импортного производства по количеству и качеству.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№ 14 Международные коммерческие торгово-посреднические договора и операции.	2	3
	2	№ 15 Методы ценообразования на внешнем рынке.	2	3
Тема 6.3. Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческо-посреднической деятельности	Содержание			
	1	Основные принципы и содержание стратегического планирования торгово-посреднической фирмы. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии. Оперативный бизнес-план как важнейший документ внутрифирменного планирования	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№ 16 Методика разработки основных разделов бизнес-плана.	2	3
2	№ 17 Методика разработки основных разделов бизнес-плана.	2	3	
Раздел 7. Организация складских операций			7(1)	
Тема 7.1. Товарные склады и организация	Содержание			

складских операций	1	Функции оптовых складов и их классификация.	2	2
	2	Виды складских помещений и их планировка. Организация и технология хранения товаров на складе.	2	
	3	Организация отпуска товаров со склада. Эффективность использования складских помещений.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			3
	1	№ 18 Содержание и принципы организации складских операций.	1	
Самостоятельная работа при изучении раздела			34	
<p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <p>1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>2 Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. Составить мини-конспект по теме:</p> <p>3 Роль и значение коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики.</p> <p>4 Место и роль электронной коммерции в России.</p> <p>5 Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации.</p> <p>5 Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации.</p> <p>6 Маркетинговая информационная система для планирования продаж товаров.</p> <p>Повторить конспект по смежным дисциплинам на тему:</p> <p>6 Виды договоров, применяемых в торговле.</p> <p>7 Условия и сроки хранения скоропортящихся товаров.</p> <p>Изучить по нормативным документам и составить мини-конспект по теме:</p> <p>8 Перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации.</p> <p>9 Маркетинговые решения при выходе на внешний рынок.</p> <p>Подготовка реферата на тему:</p> <p>10 Роль деловой этики в жизни национального и международного общества.</p> <p>11 Перспективы развития оптовой торговли.</p>				

<p>Составить краткие тезисы на тему: 11 Роль, практика и использование бизнес-плана. 12 Составить синквейн на тему: Коммерция.</p>		
<p>Примерная тематика курсовых работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация хозяйственных связей в торговле и пути их совершенствования 2. Организация договорной работы в торговле и пути ее совершенствования на примере предприятия.... 3. Коммерческая деятельность на производственном предприятии и пути ее совершенствования на примере предприятия. 4. Проблемы и основные направления совершенствования организации и технологии хранения товаров (на примере торгового предприятия). 5. Организация, управление и экономическая эффективность рекламной деятельности в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере действующего предприятия). 6. Оптовая торговля как субъект коммерческой деятельности и перспективы ее развития на примере предприятия оптовой торговли. 7. Назначение и сфера применения услуг оптовой торговли на примере предприятия. 8. Организация коммерческой работы оптового предприятия по продаже товаров и ее стимулирование на примере предприятия. 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров и ее совершенствование на примере предприятия. 10. Оптовые ярмарки - традиционная форма оптовой продажи товаров и перспективы их развития на материалах.... 11. Организация коммерческой деятельности в торговых домах на материалах.... 12. Роль и место, проблемы эффективного функционирования процессов складирования в коммерческой деятельности на примере предприятия. 13. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и направления ее совершенствования на примере предприятия. 14. Формирование ассортимента товаров в магазине и управление товарными запасами на примере предприятия... 15. Особенности региональной международной коммерческой деятельности и основные направления ее совершенствования на примере предприятия.... 16. Коммерческие риски в торговом предпринимательстве, проблемы и практика их страхования на примере предприятия... 17. Моделирование товарного ассортимента торгового предприятия и его прогнозная оценка на 	<p>18</p>	

<p>примере предприятия.</p> <p>18. Роль и функции оптовых предприятий в системе товароснабжения на примере предприятия.</p> <p>19. Торгово-технологические процессы в розничной торговле и пути их совершенствования на примере предприятия.</p> <p>20. Конъюнктура торговли: состояние и перспективы развития на материалах.</p> <p>21. Культура торговли и основные направления ее развития на примере предприятия.</p> <p>22. Контракты купли-продажи: основные требования к качеству товара, его упаковке и маркировке на примере продовольственных и непродовольственных товаров на примере предприятия.</p> <p>23. Аукционная торговля, особенности и перспективы развития на материалах...</p> <p>24. Современное состояние, тенденции развития тароупаковочной отрасли РФ и пути сокращения отходов потребительской тары на примере предприятия.</p> <p>25. Биржевая торговля и ее роль в современной экономике на материалах...</p> <p>26. Коммерческая деятельность по закупкам сырья и материалов на производственном предприятии на примере предприятия.</p> <p>27. Сущность, роль, основы проектирования эффективной системы управления товарными запасами в коммерческой деятельности на примере предприятия.</p> <p>28. Современное состояние, недостатки и факторы развития сбытовых процессов в отечественной экономике на примере предприятия.</p> <p>29. Розничная торговля как субъект коммерческой деятельности и перспективы ее развития на материалах...</p> <p>30. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на производственном (торговом) предприятии на примере предприятия.</p> <p>31. Организация торгового обслуживания населения и ее совершенствование на примере предприятия.</p> <p>32. Франчайзинг как форма партнерских отношений; состояние и направления развития на примере предприятия.</p> <p>33. Витрины как средство рекламы и увеличения продаж на примере предприятия.</p> <p>34. Торговое посредничество: состояние и перспективы развития на примере предприятия.</p> <p>35. Роль и место транспорта в цепи поставок товаров на примере предприятия.</p> <p>36. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия и пути ее повышения на примере предприятия.</p>		
<p>Производственная практика</p> <p>1 Знакомство с общими сведениями об организации. Организационно-правовые формы</p>	<p>18</p>	

<p>хозяйствования. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>2 Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций. Установление коммерческих связей и поиск коммерческих партнеров на предприятии.</p> <p>3 Управление товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. Анализ ассортимента предприятий торговли.</p> <p>4 Приемка товаров по количеству и качеству и её документальное оформление на предприятии;</p> <p>5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>6 Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации товаров и услуг.</p> <p>7 Особенности функционирования данного предприятия. Конкурентные преимущества. Факторы внешней и внутренней среды.</p> <p>8 Виды договоров, применяемых в торговле. Анализ их структуры. Контроль выполнения договорных обязательств. Оформление договоров на предприятии.</p> <p>9 Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>10 Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.</p> <p>11 Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>12 Охарактеризовать правила эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда на предприятии торговли. Произвести расчет эффективности применения торгово-технологического оборудования.</p> <p>13 Провести контроль соблюдения правил торговли на предприятии.</p>			
МДК.01.02 Организация торговли		119	
Консультаций		8	
Раздел 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле		6(2)	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Содержание	6(2)	
	1 Введение. Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном	2	2

		этапе. Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга. Инфраструктура товарных рынков. Инновации в торговле.		
	2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№1 Выбор организационно-правовой формы хозяйствования.	2	3
Раздел 2 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятия			4(2)	
Тема 2.1 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятия	Содержание			
	1	ФЗ-381 от 28 декабря 2009 г. «О государственном регулировании торговой деятельности в РФ» - основные положения, и значение. Государственное регулирование торговой деятельности.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№2 Применение основных положений Закона РФ «О государственном регулировании торговой деятельности в РФ» при заключении договоров	2	2
Раздел 3 Розничная торговая сеть			8(4)	
Тема 3.1 Розничная торговая	Содержание			
	1	Сущность розничной торговли. Классификация и функции розничных торговых предприятий в соответствии с ГОСТ. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий. Современные виды предприятий розничной	2	2

		торговли. Формы и методы продажи товаров. Сущность электронной коммерции и её место в развитии бизнеса России.		
	2	Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Взаимосвязь розничных торговых сетей с поставщиками.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№ 3 Определение типа торгового предприятия.	2	3
	2	№ 4 Классификация предприятий розничной торговли по цене и ассортименту реализуемых товаров.	2	3
Раздел 4 Устройство и основы технологических планировок магазинов			4(2)	
Тема 4.1. Технологическая планировка магазина	Содержание			
	1	Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. Состав и взаимосвязь помещений магазинов. Устройство и планировка торгового зала магазина.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№5 Расчет эффективности использования торговых площадей магазина.	2	3
Раздел 5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности			4(2)	
Тема 5.1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание			
	1	Информационное обеспечение процессов торговли. Источники получения торговой информации Виды информации. Закон РФ «О коммерческой тайне». Цели и	2	2

		сфера действия, основные понятия. Охрана конфиденциальности информации. Ответственность за нарушение закона РФ «О коммерческой тайне»		
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№6 Источники получения торговой информации. Виды информации и её значение в принятии управленческих решений.	2	3
Раздел 6 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах			4(2)	
Тема 6.1 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	Содержание			
	1	Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле. Порядок составления и утверждения ассортиментных перечней. Особенности формирования ассортимента в оптовой торговле.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№7 Анализ структуры ассортимента на примере торговых предприятий города.	2	3
Раздел 7 Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг. Факторинг.			2	
Тема 7.1 Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг. Факторинг.	Содержание			
	1	Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. Экономические основы лизинга. Франчайзинг в рыночной экономике. Виды франчайзинга. Правовое регулирование	2	2

		франчайзинга в России. Экономические основы развития франчайзинга. Факторинг.		
		Лабораторные работы	не предусмотрено	
		Практические занятия	не предусмотрено	
Раздел 8 Товарные склады			4(2)	
Тема 8.1 Товарные склады		Содержание		
	1	Сущность оптовой торговли и перспективы её развития. Функции товарных складов и их классификация.	2	2
		Лабораторные работы	не предусмотрено	
		Практические занятия		
	1	№8 Виды складских помещений, их планировка и эффективность использования складских помещений.	2	3
Раздел 9 Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли			6(4)	
Тема 9.1 Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли		Содержание		
	1	ФЗ « О защите прав потребителей» - значение и краткое содержание.	2	2
		Лабораторные работы	не предусмотрено	
		Практические занятия		
	1	№ 9 Изучение содержания Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» в редакции Федерального Закона от 09.01.96 г. и от 17.12.99 № 212-ФЗ.	2	3
	2	№10 Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.	2	3
Раздел 10 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров			9(6)	
Тема 10.1 Организация и управление		Содержание		

коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров.	1	Принципы товароснабжения розничной торговой сети. Формы товароснабжения. Завоз товаров. Доставка товаров в розничную торговую сеть. Централизованная доставка товаров, ее сущность и преимущества. Наряды и разрядки: контроль за их исполнением. Методы стимулирования продаж. Разработка мероприятий по оказанию основных и дополнительных услуг предприятия.	2	2
	2	Роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Продажа товаров на розничном рынке. ФЗ- 271 от 30.12.2006. «О розничных рынках» - основные положения и значение закона. Организация торговли на розничных рынках.	1	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		2	3
	№11 Разработка графиков завоза и маршрутов доставки товаров в розничную торговую сеть.			
	№12 Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников			
№13 Разработка мероприятий по оказанию основных и дополнительных услуг предприятия.				
Раздел 11 Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров		6(4)		
Тема 11.1 Организация рекламно - информационная деятельность по сбыту товаров		Содержание		
1	Значение сбыта в коммерческих отношениях. Каналы сбыта. Витрины как средство рекламы. Основные правила разработки витрин. Товарные знаки и марки и их роль в коммерческой деятельности.	2	2	

	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		
	1 №14 Составление плана проведения рекламной кампании и рекламных текстов и объявлений. Расчет экономической эффективности рекламных мероприятий.	2	3
	2 №15 Распознать товарные знаки и марки на образцах товаров и дать их характеристику.	2	3
Раздел 12 Организация перевозок грузов		4(2)	
Тема 12.1 Организация перевозок грузов	Содержание		
	1 Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспорта. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.	2	2
	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		3
	1 №16 Правила перевозки отдельных грузов.	2	3
Раздел 13 Торгово-технологические операции в розничной торговле		12(10)	
Тема 13.1 Технология хранения товаров в магазине. Санитарные правила и нормы для предприятий торговли.	Содержание		
	1 Правила размещения на хранение. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Технология хранения товаров в магазине. Особенности хранения продовольственных товаров. Сроки хранения товаров. Режим хранения товаров. Товарные потери в магазине. Технология предварительной подготовки товаров к продаже	2	2
	Лабораторные работы	не предусмотрено	

	Практические занятия		
	1 № 17 Размещение и выкладка отдельных видов товаров.	2	3
	2 №18 Предпродажная подготовка товаров	2	3
	3 № 19 Санитарные требования к реализации пищевых продуктов.	2	3
	4 №20 Решение профессиональных задач: Требования к содержанию помещений и оборудования.	2	3
	5 №21 Решение профессиональных задач: Санитарно-гигиеническая оценка продуктов.	2	3
Раздел 14 Организация розничной продажи товаров и обслуживания населения		9 (7)	
Тема 14.1 Розничная продажа товаров и обслуживания населения	Содержание		
	1 Правила работы предприятий розничной торговли. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей. Услуги розничной торговли. Организация расчетов с покупателями. Санитарные правила и нормы торговых предприятий. Сертификация товаров и услуг.	2	2
	Лабораторные работы	не предусмотрено	
	Практические занятия		
	1 №22 Правила продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Правила продажи товаров по образцам и с доставкой товаров на дом.	2	3
	2 №23 Работа с товаросопроводительными документами по подтверждению соответствия. Перечень товаров, подлежащих сертифицированию и декларированию.	2	3
	№ 24 Правила работы предприятий торговли.	2	3

	3	Правила продажи отдельных товаров на территории края.		
	4	№25 Решение профессиональных задач: Требования к личной гигиене персонала	1	3
Самостоятельная работа при изучении раздела			29	
<p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: Составить краткие тезисы по теме: 1 Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. 2 Информационное обеспечение коммерческой деятельности. 3 Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. 4 Наиболее крупные постоянно функционирующие оптовые ярмарки России. 5 Сущность франчайзинга и история его развития. 6 Немеханическое торговое оборудование складов. Подготовить реферат по теме: 7 Развитие сетевого формата в России. 8 Методы стимулирования продаж на примере предприятий торговли г. Уссурийска. 9 Торгово-посреднические структуры в г. Уссурийск. Изучить положения Закона «О коммерческой тайне», «О защите прав потребителей» и кратко законспектировать вопрос: 10 Информация, представляющая коммерческую тайну. 11 Применение Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле. Повторное чтение конспекта лекции по смежным дисциплинам по теме: 12 Виды, свойства и показатели ассортимента. 13 Виды договоров, применяемых в торговле. 14 Товарные знаки и марки и их роль в коммерческой деятельности. 15 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 16 Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.</p>				
Производственная практика			18	
<p>1 Знакомство с общими сведениями об организации. Организационно-правовые формы хозяйствования. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли. 2 Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций. Установление коммерческих связей и поиск</p>				

<p>коммерческих партнеров на предприятии.</p> <p>3 Управление товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. Анализ ассортиментной политики предприятий торговли.</p> <p>4 Приемка товаров по количеству и качеству и её документальное оформление на предприятии;</p> <p>5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>6 Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации товаров и услуг.</p> <p>7 Особенности функционирования данного предприятия. Конкурентные преимущества. Факторы внешней и внутренней среды.</p> <p>8 Виды договоров, применяемых в торговле. Анализ их структуры. Контроль выполнения договорных обязательств. Оформление договоров на предприятии.</p> <p>9 Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>10 Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.</p> <p>11 Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>12 Охарактеризовать правила эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда на предприятии торговли. Произвести расчет эффективности применения торгово-технологического оборудования.</p> <p>13 Провести контроль соблюдения правил торговли на предприятии.</p> <p>14 Организация и выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.</p>			
МДК. 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		72	
Консультаций		6	
Введение	Содержание		
	1	Общие сведения о дисциплине. Предмет, цели и задачи курса. Научно-технический прогресс и его влияние на развитие торговли.	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено
	Практические занятия		не предусмотрено
Раздел 1 Немеханическое торговое оборудование		6(4)	

Тема 1.1 Немеханическое торговое оборудование	1	Значение немеханического торгового оборудования и его классификация, требования, предъявляемые к нему. Оборудование торговых залов. Торговая мебель и требования, предъявляемые к ней. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Техника безопасности условий труда. Пожарная безопасность, способы оказания помощи. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма.	2	2
	2	Оборудование складских помещений магазинов и оптовых торговых предприятий; виды и конструктивные особенности. Подбор, размещение и эффективность использования торговой мебели. Классификация торгового инвентаря. Рекламно-выставочный инвентарь. Кассовый инвентарь.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№1 Выбор типов и видов торгового оборудования для продовольственных и непродовольственных товаров и расчет потребности в нём. Расчет потребности в торговом оборудовании и инвентаре для торговых помещений. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря.	2	
Раздел 2 оборудование	Весоизмерительное		6(2)	
Тема 2.1 оборудование	Содержание			
	1	Назначение, классификация и индексация весоизмерительного оборудования, требования; предъявляемые к весам.	2	2

		Электронные и механические весы настольные и товарные. Техника безопасности условий труда. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма.		
	2	Меры массы, объема, длины; их виды, назначение, правила использования, поверка. Гири: их классификация, обыкновенные, условные, образцовые. Поверка и клеймение весов.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№2 Приобретение умений эксплуатации весов: Установка, ознакомление с устройством, порядком работы и техническими характеристиками весов электронных. Выбор типа измерительного устройства и определение их потребности. Контроль правильности эксплуатации измерительных устройств. Правила эксплуатации и техника безопасности при работе.	2	3
Раздел 3 Холодильное оборудование			6 (2)	
Тема 3.1 Холодильное оборудование		Содержание		
	1	Способы получения холода. Значение холода в торговле, производство холодильной техники на современном этапе. Непрерывная холодильная цепь. Модернизация торгового холодильного оборудования. Торговое холодильное оборудование, его классификация, индексация, техническая характеристика различных видов холодильного оборудования (шкафы, камеры, прилавки,	2	2

		прилавки-витрины, витрины).		
	2	Выносное и централизованное хладоснабжение. Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности условий труда. Пожарная безопасность.	2	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№3 Ознакомление с устройством, принципом действия холодильного оборудования для торговых залов и подсобных помещений, для складских помещений. Правила техники безопасности.	2	3
Раздел 4 Торговые автоматы			4(2)	
Тема 4.1 Торговые автоматы		Содержание		
	1	Классификация и индексация торговых автоматов. Преимущества продажи товаров через автоматы. Основные узлы и механизмы, их назначение. Правила эксплуатации, техника безопасности условий труда. Пожарная безопасность.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№4 Ознакомление с устройством, видами и техническим обслуживанием торговых автоматов. Правила эксплуатации и техника безопасности при работе.	2	3
Раздел 5 Оборудование для расчётов и системы защиты товаров			6(2)	
Тема 5.1 Контрольно-кассовые машины		Содержание		

	1	Закон РФ «О применении контрольно-кассовой техники» и его основные положения. Организация работы ОФД. Классификация контрольно-кассовых машин, порядок покупки, технического обслуживания и ремонта. Порядок регистрации ККМ в налоговой инспекции, работа оператора фискальных данных (ОФД).	2	2
	2	Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров. Способы охраны товаров. Противокражное оборудование. Сканирующие устройства - современные виды.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№5 Приобретение практических навыков по подготовке контрольно-кассовых машин к работе. Выполнение оперативных функций работы кассира в течение рабочей смены. Работа с ОФД. Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них. Техника безопасности при работе на ККМ.	2	3
Раздел 6	Подъемно-транспортное оборудование		2	
Тема 6.1	Подъемно-транспортное оборудование		Содержание	
	1	Роль подъемно-транспортного оборудования в повышении эффективности труда работников торговли. Классификация подъемно-транспортного оборудования (по функциональному назначению, принципу действия, видам привода, степени механизации труда). Техника безопасности условий труда при	2	2

		эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Пожарная безопасность. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма.		
		Лабораторные работы	не предусмотрено	
		Практические занятия		
Раздел 7 Машины для резки, распила и измельчения продуктов			6(2)	
Тема 7.1 Машины для резки, распила и измельчения продуктов		Содержание		
	1	Машины для резки, распила и измельчения продуктов. Правила эксплуатации и техника безопасности при работе.	2	2
	2	Машины для резки, распила и измельчения продуктов. Правила эксплуатации и техника безопасности при работе.	2	2
		Лабораторные работы	не предусмотрено	
		Практические занятия		
	1	№6 Выбор оборудования для резки, распила и измельчения продуктов. Правила эксплуатации и техника безопасности при работе	2	3
Раздел 8 Маркировочное и этикетировочное оборудование			6(2)	
Тема 8.1 Маркировочное и этикетировочное оборудование		Содержание		
	1	Маркировочное и этикетировочное оборудование: классификация, виды.	2	2
	2	Правила эксплуатации и техника безопасности при работе на маркировочном и этикетировочном оборудовании.	2	2
		Лабораторные работы	не предусмотрено	
		Практические занятия		
	1	№7 Выбор вида маркировочного и этикетировочного оборудования. Условия	2	3

		безопасной эксплуатации.		
Раздел 9 Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки			4(2)	
Тема 9.1 Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки	Содержание			
	1	Материалы для тары и упаковки. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования. Фасовочно-упаковочное оборудование и его виды.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№8 Выбор фасовочно-упаковочного оборудования. Охарактеризовать процесс фасовки и упаковки в торговле: основные технологические операции. Условия безопасной эксплуатации.	2	3
Самостоятельная работа при изучении раздела			18	
<p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: Составить мини-конспект по теме: 1 Современный рынок весоизмерительного оборудования. 2 Способы получения холода 3 Сервисное обслуживание торгового холодильного оборудования. 4 Современный рынок торговых автоматов 5 Правила эксплуатации и техника безопасности при работе на на подъемно-транспортном оборудовании. 6 Правила эксплуатации и техника безопасности машины для резки, распила и измельчения продуктов. 7 Организация технического обслуживания и ремонта оборудования. Состояние рынка торгово-технологического и торгового оборудования. 8 Оснащение торгового предприятия и экология. Повторить конспект по смежным дисциплинам на тему: 9 Эффективность использования торговых площадей. Изучить по нормативным документам и составить мини - конспект по теме: 10 Закон РФ «О применении контрольно-кассовой техники» и его основные положения Подготовить реферат на тему:</p>				

<p>11 Современный рынок немеханического торгового оборудования. 12 Современный рынок кассовых аппаратов. Составить краткие тезисы на тему: 13 Торговое холодильное оборудование и его виды. 14 Анализ рынка складского немеханического оборудования. 15 Анализ рынка подъемно-транспортного оборудования. 16 Организация технического обслуживания и ремонта оборудования. Работа в учебном магазине: 17 Работа в учебном магазине на ККМ разных типов. 18 Работа в учебном магазине на весах разных типов. 19 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 20 Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.</p>		
<p>Производственная практика 1. Организационное собрание: - ознакомление с особенностями прохождения практики; - согласование плана практики; - получение индивидуального задания на практику. 2. Инструктаж по технике безопасности: - ознакомление с правилами безопасности при выполнении работ; - общее ознакомление с технологическим процессом на данном участке работы; - ознакомление с опасными зонами работ. Тема 1. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товароматериальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации. Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка. Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной</p>	18	

<p>продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам. Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира). Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли. Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.</p> <p>Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству.</p> <p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др. Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах. Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.</p> <p>Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация</p> <p>4.1. Продовольственный магазин.</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), разупаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов (1). Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.</p>		
--	--	--

Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании). Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления. Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Оказание дополнительных услуг торговли.

4.2. Непродовольственный магазин

Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: распаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Оценка соответствия правил подготовки товаров однородных групп к продаже требованиям нормативных документов. Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии. Подготовка торгового зала магазина к работе. Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг). Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами. Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом

<p>зале. Ознакомление с правилами продажи товаров по образцам (проводится в магазинах соответствующего профиля или при наличии соответствующих отделов). Определение соответствия качества услуги продажи товаров по образцам, установленным требованиям.</p> <p>Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствие с назначением и соблюдение правил охраны труда.</p> <p>Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования). Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.). Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации. Определите соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Участие в составлении заявок на ремонт торгово-технологического оборудования (при возможности). Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и конец дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин</p> <p>Тема 6:</p> <p>1 Знакомство с общими сведениями об организации. Организационно-правовые формы хозяйствования. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>2 Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контроль их выполнения, предъявление претензий и санкций. Установление коммерческих связей и поиск коммерческих партнеров на предприятии.</p> <p>3 Управление товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать</p>		
--	--	--

<p>товарные запасы на хранение. Анализ ассортимента политики предприятий торговли.</p> <p>4 Приемка товаров по количеству и качеству и её документальное оформление на предприятии;</p> <p>5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>6 Участие в работе по подготовке организации к добровольной сертификации товаров и услуг.</p> <p>7 Особенности функционирования данного предприятия. Конкурентные преимущества. Факторы внешней и внутренней среды.</p> <p>8 Виды договоров, применяемых в торговле. Анализ их структуры. Контроль выполнения договорных обязательств. Оформление договоров на предприятии.</p> <p>9 Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>10 Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.</p> <p>11 Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающих рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>12 Охарактеризовать правила эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда на предприятии торговли. Произвести расчет эффективности применения торгово-технологического оборудования.</p> <p>13 Провести контроль соблюдения правил торговли на предприятии.</p> <p>14 Организация и выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.</p> <p>15. Обобщение полученных материалов</p> <p>16. Подготовка и оформление отчета о практике</p> <p>17. Защита отчета по практике</p>				
МДК. 01.04. Технология коммерческой деятельности на ярмарках, аукционах, товарных биржах		102		
Консультации		6		
Введение	Содержание			
	1	Общие сведения о дисциплине. Предмет, цели и задачи курса. Научно-технический прогресс и его влияние на развитие торговли.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		не предусмотрено	

Раздел 1 Раздел 1. Основные понятия и технологии ярмарочно-выставочной и биржевой торговли		42(20)		
Тема 1.1 Понятие и классификация ярмарок, выставок, аукционов	1	Классификация ярмарок и выставок; организаторы выставочно-ярмарочных мероприятий;	2	2
	2	Классификация аукционов.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№1 Исследовать виды ярмарок: Международные ярмарки. Всероссийские ярмарки. Зональные ярмарки. Региональные ярмарки.	2	3
Тема 1.2 Организация торговли на ярмарках, аукционах и биржах	1	Состояние выставочно-ярмарочной деятельности в России Роль выставок, ярмарок, аукционов и товарных бирж в современной коммерческой деятельности; особенности организации ярмарочной и выставочной торговли; Биржевая паника и дискретный аукцион;	2	2
	2	Сущность аукционов и их роль в системе сбыта; роль товарных бирж в организации коммерческих процессов.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№2 Сформировать основные понятия используемые в правилах осуществления государственных закупок.	2	3
	2	№3 Рассмотреть основные этапы и особенности развития биржевой торговли в России и за рубежом.	2	3
Тема 1.3 Основные этапы подготовки к	1	Этап определения целей; этап подготовки участия; стадия работы ярмарки, выставки,	2	2

выставкам, ярмаркам, аукционам		послеярмарочная (послевыставочная) деятельность.		
	2	Этап определения целей; этап подготовки участия; стадия работы аукциона;	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№4 Дать понятие: 1 Понятие ярмарок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. 2. Охарактеризовать виды заключаемых сделок. 3. Охарактеризовать значение ярмарок в осуществлении коммерческой работы предприятий.	2	3
	2	№5 Ознакомиться с принципами функционирования торговых площадок электронной коммерции на примере сетевых аукционов	2	3
3	№6 Сравнительный анализ российских Интернет-аукционов.	2	3	
Тема 1.4 Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах	1	Основные этапы организации биржевой и выставочной торговли; сущность, роль и развитие биржевой торговли; организация торговых операций на бирже; сущность и виды торгов;	2	2
	2	Сущность и организационные формы аукционов; порядок проведения аукциона; организация проведения конкурсов (тендеров). Определение статуса товарной биржи как типа организации.		
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№7 Порядок создания товарной биржи, и ее структура 2. Виды биржевых сделок	2	3

		3. Организация торговых операций на бирже		
	2	№8 Рассмотреть порядок регулирования биржевой деятельности в России и за рубежом.	2	3
Тема 1.5 Сущность биржевой торговли.	1	Товарная биржа и ее функции; виды и цели биржевых сделок; коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирующегося рынка.	2	2
	2	Товарная биржа и ее функции: техника проведения биржевых операций;	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	3
	Практические занятия			3
	1	№9 Техника проведения биржевых операций; коммерческая стратегия на российских товарных	2	3
	2	№10 Рассмотреть сущность операции «хеджирование» и особенности спекулятивных операций на бирже.	2	3
Раздел 2 Оценка деятельности работы прогрессивных форм торговли			26(14)	
Тема 2.1. Организация торговли на товарных биржах.	1	Структура управления товарными биржами; участники биржевых торгов. Лицензирование биржевой деятельности; влияние рисков на биржевую деятельность;	2	2
	2	Порядок ведения торгов; понятие биржевого товара; содержание биржевой сделки. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
		№11 Биржевой язык жестов как уникальная система коммуникации	2	3
Тема 2.2. Организация прогрессивных форм торговли на выставках, ярмарках и	1	Сущность и значение закупочной работы; особенности договора поставки, порядок его	2	2

аукционах.		заключения, изменения и расторжения; структура и содержание договора поставки; организация закупок товаров на оптовых ярмарках.		
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№12 1. Понятие о сделках и договорах, их классификация, порядок заключения договора 2. Изменение и расторжение договора 3. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Общие сведения о договоре купли-продажи	2	3
2	№ 13 Охарактеризовать совершенствование современной торговли по данным критериям – совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли; – широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков; – электронизация торговых операций; – внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания; – автоматизация процессов продажи товаров.	2	3	
Тема 2.3. Оценка деятельности работы конкретной ярмарки.	1	Показатели эффективности ярмарочных мероприятий; статистические показатели ярмарочных мероприятий; анализ целей предприятия-участника ярмарочных мероприятий. Участие РФ в современных международных ярмарках.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№14 Оценить эффективность ярмарочных мероприятий	2	3

Тема 2.4. Оценка деятельности работы конкретной выставки.	1	Показатели эффективности выставочных мероприятий; статистические показатели выставочных мероприятий; анализ целей предприятия-участника выставочных мероприятий. Участие РФ в современных международных выставках.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№15 Оценить эффективность выставочных мероприятий	2	3
Тема 2.5. Оценка деятельности работы конкретного аукциона.	1	Участие РФ в современных международных аукционах. Показатели эффективности аукционных мероприятий; статистические показатели аукционных мероприятий; анализ целей предприятия-участника аукционных мероприятий.	2	2
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1	№16 Оценить эффективность аукционных мероприятий.	2	3
	2	№17 Участие предприятий в современных аукционах.	2	3
Самостоятельная работа при изучении раздела			18	
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Дайте характеристику основных этапов развития биржевой торговли за рубежом (Голландия, Великобритания, Франция, Япония). 2. История фьючерсной торговли, основные отличия от бирж реального товара. 3. Роль Петра I в развитии биржевой торговли в России. 4. Расскажите об основных вехах развития биржевой торговли в дореволюционной России. 5. В чем отличие русских дореволюционных бирж от американских и западноевропейских бирж? 6. Состояние биржевой торговли в период НЭПа. 7. Расскажите об условиях и причинах возрождения бирж в 1990 – 1991 гг. 8. Охарактеризуйте рынок продавца и покупателя.				

<p>9. Перечислите отличительные черты биржи как организованного рынка. 10. В чем отличие биржевого и внебиржевого рынков. 11. Сравните продажу товаров на бирже и на оптовой ярмарке. Перечисли их отличительные черты. 12. Назовите основные признаки классификации бирж. 13. Чем отличаются открытые и закрытые биржи? 14. Почему по характеру деятельности биржи относятся к некоммерческим организациям? 15. Расскажите о деятельности расчетно-клиринговой палаты на товарной бирже. 16. Каков порядок приема в члены биржи? 17. В чем заключается основная деятельность расчетной палаты биржи?</p>		
<p>Производственная практика 1 Организация проведения ярмарок и выставок. 2. Проведение конкурсов. 3. Проведение аукционов. 4. Земельный аукцион 5. Электронные торги. 6. Заявка на участие в конкурсе. 7. Заявка на участие в аукционе. 8. Разработка конкурсной (аукционной) документации. 9. Защита прав участников торгов.</p>	18	
Всего по профессиональному модулю	520	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (урок, практическое занятие, лабораторное занятие, лекция, семинар), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации:

Кабинет Организации коммерческой деятельности и логистики

количество посадочных мест - 26, стол для преподавателя 1 шт., стул для преподавателя 1 шт., мультимедийное оборудование 1 шт., доска меловая, шкаф стеклянный – 2 шт

ПО: Microsoft Windows 7 Professional Russian, ООО "Битроникс Владивосток"
Контракт № 0320100030814000018-45081 от 09.09.14, лицензия №64099496, бессрочно

3.2. Информационное обеспечение обучения (перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы)

Основные источники

1. Синяева М.А. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования/М.А. Синяева. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/osnovy-kommercheskoy-deyatelnosti-471423#page/2>
2. Каращук О.С. Торговое дело. Введение в профессию/ О.С. Каращук.- — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 141 с. Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/torgovoe-delo-vvedenie-v-professiyu-476647#page/2>
3. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451544>
4. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 288 с. — ISBN 978-5-394-01131-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93379>
5. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453303>

6 Грибанова, И.В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И.В. Грибанова, Н.В.Смирнова. - Минск : РИПО, 2019. - 203с. - ISBN 978-985-503-549-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1056299>

Дополнительные источники

1 Павленко, В. Н. Учебно-методическое пособие к практическим занятиям по дисциплине «Оборудование торговых предприятий» : учебно-методическое пособие / В. Н. Павленко. — Волгоград : Волгоградский ГАУ, 2019. — 112 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/76677>

2 Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 456 с. — ISBN 978-5-394-02471-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/105553>

3 Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447001>

4 Логистика : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03877-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452535>

Нормативные документы

1 ГОСТ Р 51303-2013 15 Национальный стандарт РФ. Торговля Термины и определения.

2 ГОСТ Р 57855-2017 Услуги торговли. Распределительный центр. Общие требования.

3 ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.

4 ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.

5 О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт: Закон Российской Федерации от 33.05.2003 г. №54-ФЗ.

6 О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»: Закон Российской Федерации от 3 июля 2016 г. N 290-ФЗ.

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса.

Освоение ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью производится в соответствии с учебным планом по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и календарным графиком.

Образовательный процесс организуется строго по расписанию занятий, утвержденному заместителем директора по УР.

График освоения ПМ предполагает освоение МДК Организация коммерческой деятельности, Организация торговли, Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, включающего в себя как теоретические, так и практические занятия.

Освоению ПМ предшествует обязательное изучение учебных дисциплин: Математика, Информационные технологии в профессиональной деятельности, Статистика, Менеджмент, Правовое обеспечение профессиональной деятельности, Логистика, Бухгалтерский учет, Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия, Безопасность жизнедеятельности, которые являются базовыми дисциплинами.

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

При проведении практических занятий деление группы студентов на подгруппы не требуется.

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

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

С целью методического обеспечения прохождения учебной практики разрабатываются методические рекомендации для студентов.

При освоении ПМ преподавателем устанавливаются часы дополнительных занятий, в рамках которых для всех желающих проводятся консультации. График проведения консультаций размещен на входной двери учебного кабинета.

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

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

4.1 Результаты освоения общих компетенций

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практики и производственной практики (по профилю специальности)
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Мониторинг и рейтинг выполнения работ на учебной практике и практических занятиях, самостоятельных работах
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Индивидуальное собеседование, наблюдение и оценка в ходе выполнения практических и самостоятельных работ на моделирование и решение нестандартных ситуаций
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оценка подготовки и защиты рефератов, докладов, сообщений, электронных презентаций с использованием электронных источников
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Оценка подготовки и защиты рефератов, докладов, сообщений с использованием информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Наблюдение за поведением на практических групповых занятиях, в деловых играх, моделировании социальных и профессиональных ситуаций. Мониторинг развития личностно-профессиональных качеств обучающегося.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные	Наблюдение за поведением на практических групповых занятиях,

	требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	в деловых играх, моделировании социальных и профессиональных ситуаций. Мониторинг развития личностно-профессиональных качеств обучающегося.
--	--	--

4.2 Конкретизация результатов освоения ПМ

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	
Иметь практический опыт: - установления коммерческих связей, - составления договоров	1 Распознавать основные виды договоров, применяемых в торговле. 1.1 Учитывать особенности и порядок заключения договоров в торговле (поставки, купли-продажи, розничной купли продажи, аренды, трудовой договор). 1.2 Осуществлять контроль за исполнением договорных обязательств, предъявление претензий и санкций. 1.3 Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контроль их выполнения.
Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	№ 6 Порядок заключения договоров в оптовой торговле. № 7 Содержание и процесс заключения договоров. № 8 Контроль исполнения договоров. № 9 Договор поставки: определение количества и ассортимента поставляемых товаров. № 10 Договор поставки: качество, комплектность, упаковка поставляемых товаров. № 11 Договор поставки: порядок установления цен, ответственность сторон за выполнение условий договора. № 12 Анализ договора поставки и составления протокола разногласий. Заявки и заказы на товары. № 14 Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. МДК.01.02 № 3 Применение основных положений Закона РФ «О государственном регулировании торговой деятельности в РФ» при заключении договоров.
Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности	Тема 2.2. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле Тема 4.1: Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Тема 4.2: Виды договоров в оптовой и розничной торговле. Тема 4.3: Порядок заключения договоров в оптовой и розничной торговле. Тема 4.2.1: Планирование продаж товаров. Маркетинговая информационная система для планирования продаж товаров.
Самостоятельная работа:	Повторить конспект по смежным дисциплинам на тему: Виды договоров, применяемых в торговле. Составить краткие тезисы по теме: 1 Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. 2 Наиболее крупные постоянно функционирующие оптовые ярмарки России.

	3 Сущность франчайзинга и история его развития.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	
Иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации	3.1 Виды товарных запасов. Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле. 3.2 Виды анализа ассортимента и товарных запасов. Ассортиментная политика.
Уметь: управлять товарными запасами и потоками;	№ 4 Свойства и показатели ассортимента товаров на примере исследуемого предприятия. № 5 Анализ ассортимента и товарных запасов торгового предприятия. № 21 Содержание и принципы организации складских операций.
Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Тема 3:1 Виды товарных запасов. Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле. Тема 3.2: Виды анализа ассортимента и товарных запасов. Ассортиментная политика.
Самостоятельная работа:	1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2 Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	
Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству; - приемки товаров импортного производства по количеству и качеству;	1 Применять законодательные и нормативно-правовые документы, регулирующие правила приёмки товаров отечественного и импортного производства по количеству и качеству. 2 Оформлять документы по приемке товаров. 3 Размещать на хранение товары.
Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	№ 10 Приемка товаров по количеству и качеству, размещение и хранение товаров. № 11 Эффективность использования складских помещений. № 13 Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика. №16 Характеристика коммерческой деятельности торговых посредников. № 17 Международные коммерческие торгово - посреднические договора и операции. № 18 Методы ценообразования на внешнем рынке.
Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности,	Тема 6.1: Содержание внешнеэкономических связей. Государственное регулирование ВЭД. Тема 6.2: Роль торгово-посреднического звена в организации коммерческой деятельности на внешнем рынке. Основные принципы организации и пути дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности Дальневосточного региона.

	Тема 6.3: Установление коммерческих связей и составление договоров. Особенности приемки товаров импортного производства по количеству и качеству.
Самостоятельная работа:	Составить мини-конспект по теме: Маркетинговые решения при выходе на внешний рынок. Повторить конспект по смежным дисциплинам на тему: Условия и сроки хранения скоропортящихся товаров. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	
Иметь практический опыт: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	1. Ознакомиться с общими сведениями об организации 1.1. Дать полное наименование организации. Например, ООО «Планета» 1.2. Привести его торговую марку или логотип. 1.3. Указать организационно-правовую форму организации. 1.4. Описать место расположения организации и указать её юридический адрес. 1.5. Дать оценку конкурентной позиции организации на рынке (рынках). 1.6. Рассмотреть производственную структуру организации
Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли	№ 1 Классификация розничных и оптовых торговых организаций. № 2 Выбор организационно-правовой формы хозяйствования. № 3 Определение типа торгового предприятия. МДК 01.02. № 4 Классификация предприятий розничной торговли по цене и ассортименту реализуемых товаров. № 5 Расчет эффективности использования торговых площадей магазина.
Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;	Тема 1.2: Классификация розничных и оптовых торговых организаций. Тема 1.3: Инфраструктура, средства коммерческой деятельности, инновации в коммерции. Тема 3.1: Сущность розничной торговли. Классификация и функции розничных торговых предприятий в соответствии с ГОСТ. Основные принципы размещения розничных торговых предприятий. Тема 3.2: Современные виды предприятий розничной торговли. Формы и методы продажи товаров. Тема 3.3: Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Взаимосвязь розничных торговых сетей с поставщиками. МДК.01.02 Тема 4.1: Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. Состав и взаимосвязь помещений магазинов. Тема 4.2: Устройство и планировка торгового зала магазина.
Самостоятельная работа:	Составить мини-конспект по теме: 1 Роль и значение коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики. 2 Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской

	<p>кооперации.</p> <p>Составить синквейн на тему: Коммерция.</p> <p>Подготовить реферат по теме: Развитие сетевого формата в России.</p> <p>Подготовить реферат по теме: Торгово-посреднические структуры в г. Уссурийск.</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p>
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	
<p>Иметь практический опыт: выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</p> <p>- соблюдения правил торговли;</p>	<p>1 Охарактеризовать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям торговли.</p> <p>2 Составить план мероприятий по оказанию услуг на действующем предприятии торговли.</p>
<p>Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</p>	<p>МДК 01.02</p> <p>№ 15 Изучение содержания Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» в редакции Федерального Закона от 09.01.96 г. и от 17.12.99 № 212-ФЗ.</p> <p>№ 16 Решение практических ситуаций по применению Закона РФ «О защите прав потребителей» в торговле.</p>
<p>Знать:</p> <p>- государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</p> <p>- правила торговли,</p>	<p>МДК 01.02</p> <p>Тема 2.2: Сущность электронной коммерции и её место в развитии бизнеса России. Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга.</p> <p>Тема 11.1.1: ФЗ « О защите прав потребителей» - значение и краткое содержание.</p> <p>Тема 12.1.4: Продажа товаров на оптовом рынке.</p> <p>Тема 12.1.5:ФЗ- 271 от 30.12.2006. «О розничных рынках» - основные положения и значение закона. Организация торговли на розничных рынках.</p> <p>Тема 12.1.6: Методы стимулирования продаж. Разработка мероприятий по оказанию основных и дополнительных услуг предприятия.</p>
<p>Самостоятельная работа:</p>	<p>Составить мини-конспект по теме:</p> <p>1 Место и роль электронной коммерции в России.</p> <p>2 Маркетинговая информационная система для планирования продаж товаров.</p> <p>3 Управление коммерческой деятельностью в потребительской кооперации.</p> <p>Подготовить реферат по теме: Методы стимулирования продаж на примере предприятий торговли г. Уссурийска.</p> <p>Изучить положения Закона «О коммерческой тайне», «О защите прав потребителей» и кратко законспектировать вопрос:</p> <p>1Информация, представляющая коммерческую тайну.</p> <p>2 Применение Закона РФ «О защите прав потребителей» в</p>

	торговле. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;	1 Принимать участие по подготовке организации к добровольной сертификации товаров и услуг.
Уметь: управлять товарными запасами и потоками;	№ 22 Правила продажи отдельных видов товаров № 23 Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит. Правила продажи товаров по образцам и с доставкой товаров на дом. Перечень товаров, подлежащих сертифицированию и декларированию.
Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности - правила торговли;	МДК 01.02 Тема 17.1.2: Правила работы предприятий розничной торговли. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей. Тема 17.1.3: Санитарные правила и нормы торговых предприятий. Сертификация товаров и услуг.
Самостоятельная работа:	Изучить по нормативным документам и составить мини-конспект по теме: Перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации и декларированию. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
Иметь практический опыт: установления коммерческих связей	1 Использовать в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	№ 15 Составление авторского резюме.
Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Тема 1.1.1: Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе. Инфраструктура товарных рынков. Инновации в торговле. Тема 5.1.1: Квалификационная характеристика коммерсанта. Определение основных профессиональных качеств, необходимых для успеха в коммерческой деятельности. Тема 5.1.2: Личностные и профессиональные требования к коммерсанту. Как строить свою личную карьеру. Методы поиска возможных вакансий и устройства на работу по специальности, включая варианты через кадровые агентства.
Самостоятельная работа:	Подготовить реферат на тему: Роль деловой этики в жизни национального и международного общества. Составить краткие тезисы по теме: 1 Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.

	2 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	
Иметь практический опыт: установления коммерческих связей	1 Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы.
Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	№ 19 Методика разработки основных разделов бизнес-плана. № 20 Методика разработки основных разделов бизнес-плана.
Знать: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Тема 6.3.1: Основные принципы и содержание стратегического планирования торгово-посреднической фирмы. Тема 6.3.2: Организация процесса бизнес-планирования на предприятии. Тема 6.3.3: Оперативный бизнес-план как важнейший документ внутрифирменного планирования
Самостоятельная работа:	Подготовка реферата на тему: Перспективы развития оптовой торговли. Составить краткие тезисы на тему: Роль, практика и использование бизнес-плана.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	
Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;	1 Использовать приемы и методы закупочной, коммерческой, транспортной логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
Уметь: применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	№ 14 Виды складских помещений, их планировка и эффективность использования складских помещений. № 20 Правила перевозки отдельных грузов. № 21 Размещение и выкладка отдельных видов товаров.
Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	Тема 7.1.1: Сущность оптовой торговли и перспективы её развития. Функции товарных складов и их классификация. Тема 4.3.1: Принципы и формы товародвижения. Каналы сбыта в системе товародвижения и их эффективность.
Самостоятельная работа:	Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	
Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	1 Эксплуатация торгово-технологического оборудования, его характеристика, выбор типов и видов на действующем предприятии. 12 Расчет эффективности применения торгово-технологического оборудования на действующем предприятии.
Уметь: эксплуатировать торгово-технологическое	№ 1 Ознакомление с немеханическим торговым оборудованием магазинов, складских и подсобных помещений по каталогам и

<p>оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.</p>	<p>учебникам. №2 Расчет потребности в торговом оборудовании и инвентаре для торговых помещений, для подсобных помещений. № 3 Ознакомление с устройством, порядком работы и техническими характеристиками весов электронных. № 4 Ознакомление с устройством, принципом действия компрессионной холодильной машины. Правила техники безопасности. № 5 Ознакомление с устройством, видами и техническим обслуживанием торговых автоматов. № 6 Приобретение практических навыков по подготовке контрольно-кассовых машин к работе. Техника безопасности при работе на ККМ.</p>
<p>Знать: 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.</p>	<p>Тема 1.2.1: Значение немеханического торгового оборудования и его классификация, требования, предъявляемые к нему. Оборудование торговых залов. Торговая мебель и требования, предъявляемые к ней. Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели. Техника безопасности условий труда. Пожарная безопасность, способы оказания помощи. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма. Тема 2.1.1: Назначение, классификация и индексация весоизмерительного оборудования, требования; предъявляемые к весам. Техника безопасности условий труда. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма. Тема 3.1.1: Торговое холодильное оборудование, его классификация, индексация, техническая характеристика различных видов холодильного оборудования(шкафы, камеры, прилавки, прилавки-витрины, витрины). Техника безопасности условий труда. Пожарная безопасность. Тема 7.1.1 Машины для резки, распила и измельчения продуктов. Правила эксплуатации и техника безопасности при работе. Тема 8.1.2.: Правила эксплуатации и техника безопасности при работе на маркировочном и этикетировочном оборудовании.</p>
<p>Самостоятельная работа:</p>	<p>Составить мини-конспект по теме: 1 Современный рынок весоизмерительного оборудования. Способы получения холода. 3 Современный рынок торговых автоматов. 4 Правила эксплуатации и техника безопасности при работе на на подъемно-транспортном оборудовании. 5 Правила эксплуатации и техника безопасности машины для резки, распила и измельчения продуктов. 6 Организация технического обслуживания и ремонта оборудования. Состояние рынка торгово-технологического и торгового оборудования. Повторить конспект по смежным дисциплинам на тему: 7 Эффективность использования торговых площадей. Изучить по нормативным документам и составить мини - конспект по теме: 8 Закон РФ «О применении контрольно-кассовой техники» и его</p>

	<p>основные положения.</p> <p>Подготовить реферат на тему:</p> <p>9 Современный рынок немеханического торгового оборудования.</p> <p>10 Современный рынок кассовых аппаратов.</p> <p>Составить краткие тезисы на тему:</p> <p>11 Торговое холодильное оборудование и его виды.</p> <p>Работа в учебном магазине</p> <p>12 Работа в учебном магазине на ККМ разных типов.</p> <p>13 Работа в учебном магазине на весах разных типов.</p> <p>Составить краткие тезисы по теме:</p> <p>14 Немеханическое торговое оборудование складов.</p> <p>15 Сервисное обслуживание торгового холодильного оборудования.</p> <p>16 Анализ рынка складского немеханического оборудования.</p> <p>17 Анализ рынка подъемно-транспортного оборудования.</p> <p>18 Организация технического обслуживания и ремонта оборудования.</p> <p>19 Оснащение торгового предприятия и экология.</p>
--	--

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
по учебной дисциплине

по ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-
СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: очная

Уссурийск 2022

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 15 мая 2014г. №539, примерной образовательной программой, рабочей программой учебной дисциплины.

Разработчик(и): Г.В. Серышева, преподаватель филиала ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Уссурийске

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии экономических, математических, общих естественнонаучных и правовых дисциплин.

Протокол № 8 от «23» 04 2022г.

Председатель ЦМК  Т.Г. Басалюк

подпись

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии экономических, математических, общих естественнонаучных и правовых дисциплин.

Протокол № 8 от «23» 04 2022г.

Председатель ЦМК  Т.Г. Басалюк

подпись

1 ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

№ п/п	Код компетенции	Формулировка компетенции
1.	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
2.	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
3.	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
4.	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
5.	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
6.	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
7.	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
8.	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
9.	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
10.	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
11.	ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
12.	ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

13.	ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
14.	ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
15.	ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
16.	ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
17.	ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

2 ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

Элементы ПМ	Формы промежуточной аттестации					
	1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр	5 семестр	6 семестр
МДК. 01.01	-	-	-	-	-	<i>Экзамен</i>
УП. 01.01	-	-	-	-	<i>Дифференцированный зачет</i>	-
ПП.04.01						<i>Дифференцированный зачет</i>
Курсовая работа						<i>Дифференцированный зачет</i>
МДК. 01.02				<i>Экзамен</i>		
МДК.01.03						<i>Экзамен</i>
ПМ.01						<i>Экзамен по модулю</i>

4 ОПИСАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Промежуточная аттестация по ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» включает в себя теоретические задания, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений (см. раздел 5).

Усвоенные знания и усвоенные умения проверяются при помощи тестирования, умения и практический опыт проверяются в ходе выполнения практических заданий (решения задач).

Объем и качество освоения обучающимися дисциплины, уровень сформированности дисциплинарных компетенций оцениваются по результатам текущих и промежуточной аттестаций.

3 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: 31 государственное регулирование коммерческой деятельности	Отсутствие знания - государственного регулирования коммерческой деятельности при установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров	Фрагментарное знание: государственного регулирования коммерческой деятельности при установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров	Неполное знание: государственного регулирования коммерческой деятельности при установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров	В целом сформированное знание государственного регулирования коммерческой деятельности при установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров	Сформированное систематическое знание государственного регулирования коммерческой деятельности при установлении контактов с деловыми партнерами, заключении договоров

					договоров
Умеет: У1 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	Отсутствие умения установления коммерческих связей, заключения договоров и контроль их выполнения;	Фрагментарное умение установления коммерческих связей, заключения договоров и контроль их выполнения;	Неполное умение установления коммерческих связей, заключения договоров и контроль их выполнения;	В целом сформировавшееся умение установления коммерческих связей, заключения договоров и контроль их выполнения;	Сформировавшееся систематическое умение установления коммерческих связей, заключения договоров и контроль их выполнения;
Имеет практический опыт 1: установления коммерческих связей; составления договоров;	Отсутствие практического опыта составления договоров;	Фрагментарное умение составления договоров;	Неполное умение составления договоров;	В целом сформировавшееся умение выявления, составления договоров;	Умение составления договоров;
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З2 принципы управления	Отсутствие знания управления товарными запасами	Фрагментарное знание управления товарными запасами и потоками,	Неполное знание: управления товарными запасами и потоками,	В целом сформировавшееся знание управления	Сформировавшееся систематическое знание управления

товарными запасами и потоками; организационные и правовые нормы охраны труда;	и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение; организационных и правовых норм охраны труда;	организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение; организационных и правовых норм охраны труда;	организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение; организационных и правовых норм охраны труда;	товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение; организационных и правовых норм охраны труда;	товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение; организационных и правовых норм охраны труда;
Умеет: У2 управлять товарными запасами и потоками;	Отсутствие умения управления товарными запасами и потоками	Фрагментарное умение управления товарными запасами и потоками	Неполное умение управления товарными запасами и потоками	В целом сформировавшееся умение управления товарными запасами и потоками	Сформировавшееся систематическое умение управления товарными запасами и потоками
Имеет практический опыт 2: управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение	Отсутствие практического опыта и умения выполнения технологических операций и управления товарными запасами и потоками	Фрагментарное умение выполнения технологических операций и управления товарными запасами и потоками	Неполное умение выполнения технологических операций и управления товарными запасами и потоками	В целом сформировавшееся умение выполнения технологических операций и управления товарными запасами и потоками	Сформировавшееся систематическое умение выполнения технологических операций и управления товарными запасами и потоками
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

< ПК 1.3> < Принимать товары по количеству и качеству >

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: ЗЗ организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли и правила приёмки товаров по количеству и качеству;	Отсутствие знания правила приёмки товаров по количеству и качеству;	Фрагментарное знание правил приёмки товаров по количеству и качеству:	Неполное знание правил приёмки товаров по количеству и качеству;	В целом сформировавшееся знание правил приёмки товаров по количеству и качеству;	Сформировавшееся систематическое знание правил приёмки товаров по количеству и качеству;
Умеет: УЗ обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	Отсутствие умения приёмки товаров по количеству и качеству	Фрагментарное умение приёмки товаров по количеству и качеству	Неполное умение приёмки товаров по количеству и качеству	В целом сформировавшееся умение приёмки товаров по количеству и качеству	Сформировавшееся систематическое умение приёмки товаров по количеству и качеству
Имеет практический опыт 3: приемки товаров по количеству и качеству;	Отсутствие практического опыта и умения приемки товаров по количеству и качеству	Фрагментарное умение приемки товаров по количеству и качеству	Неполное умение приемки товаров по количеству и качеству	В целом сформировавшееся умение приемки товаров по количеству и качеству	Сформировавшееся систематическое умение приемки товаров по количеству и качеству
Шкала оценивания*** (соотношение с	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

традиционными формами аттестации)					
-----------------------------------	--	--	--	--	--

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З4 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Отсутствие знания составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Фрагментарное знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Неполное знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	В целом сформировавшееся знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Сформировавшееся систематическое знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
Умеет: У4 устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Отсутствие умения установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Фрагментарное умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Неполное умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	В целом сформировавшееся умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Сформировавшееся систематическое умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;
Имеет практический опыт 4: организации розничной и оптовой торговли	Отсутствие практического опыта и умения организации	Фрагментарное умение организации розничной и оптовой торговли	Неполное умение организации розничной и оптовой торговли	В целом сформировавшееся умение организации розничной и оптовой	Сформировавшееся систематическое умение организации розничной и оптовой

	розничной и оптовой торговли			торговли	торговли
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

< ПК 1.5> < Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли>

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: 35 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Отсутствие знания услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Фрагментарное знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Неполное знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	В целом сформировавшееся знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Сформировавшееся систематическое знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
Умеет: У5 оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной	Отсутствие умения оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к	Фрагментарное умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям	Неполное умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям	В целом сформировавшееся умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям	Сформировавшееся систематическое умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-

торговли;	организациям розничной торговли;	розничной торговли;	розничной торговли;	розничной торговли;	эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
Имеет практический опыт 5: соблюдения правил торговли;	Отсутствие практического опыта и умения соблюдения правил торговли;	Фрагментарное умение соблюдения правил торговли;	Неполное умение соблюдения правил торговли;	В целом сформированное умение соблюдения правил торговли;	Сформированное систематическое умение соблюдения правил торговли;
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: 36 работу по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Отсутствие знания -;	Фрагментарное знание:	Неполное знание:	В целом сформированное знание	Сформированное систематическое знание

Умеет: У6 подготовить документы к добровольной сертификации услуг	Отсутствие умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Фрагментарное умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Неполное умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	В целом сформированное умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Сформированное систематическое умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
Имеет практический опыт 6: участия в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Отсутствие практического опыта и умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Фрагментарное умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Неполное умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	В целом сформированное умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Сформированное систематическое умение по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5

заданного уровня освоения компетенций)					
Знает: З7 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Отсутствие знания инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	Фрагментарное знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	Неполное знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	В целом сформировавшееся знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	Сформировавшееся систематическое знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;
Умеет: У7 устанавливать коммерческие связи	Отсутствие умения установления коммерческих связей	Фрагментарное умение установления коммерческих связей	Неполное умение установления коммерческих связей	В целом сформировавшееся умение установления коммерческих связей	Сформировавшееся систематическое умение установления коммерческих связей
Имеет практический опыт 7: установления коммерческих связей	Отсутствие практического опыта и умения установления коммерческих связей;	Фрагментарное умение установления коммерческих связей;	Неполное умение установления коммерческих связей;	В целом сформировавшееся умение установления коммерческих связей;	Сформировавшееся систематическое умение установления коммерческих связей;
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З9 приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	Отсутствие знания приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;	Фрагментарное знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков:	Неполное знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков:	В целом сформировавшееся знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Сформировавшееся систематическое знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
Умеет: У9 применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;	Отсутствие умения применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Фрагментарное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Неполное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	В целом сформировавшееся умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Сформировавшееся систематическое умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики

					логистики
Имеет практический опыт 9: применения логистических приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Отсутствие практического опыта и умения применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Фрагментарное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Неполное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	В целом сформировавшееся умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Сформировавшееся систематическое умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

4 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Коды компетенций и планируемые результаты обучения		Оценочные средства*	
			Наименование	Представление в ФОС
1	ПК 1.1	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности;	Тест №2.2; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Практическое задание для экзамена по модулю №3 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю Темы курсовых работ
		Иметь практический опыт: установления коммерческих связей; составления договоров;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
2	ПК 1.2	Знать: принципы управления товарными запасами и потоками; организационные и правовые нормы охраны труда;	Тест № 4.3;4.4; Реферат Доклад, сообщение Глоссарий Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: управлять товарными запасами и потоками;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в

			аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
3	ПК.1.3	Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли и правила приёмки товаров по количеству и качеству;	Тест № 1.1;2.1; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
4	ПК.1.4	Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Тест № 1.1;2.1; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Темы рефератов Темы Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: организации розничной и оптовой торговли	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике

			Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
5	ПК 1.5	Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Тест № 5.1;6.1; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
7	ПК.1.7	Знать: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Тест № 6.2;6.3; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: устанавливать коммерческие связи;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю

		Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
8	ПК.1.9	Знать: приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	Тест №4.1;4.2;7.1 Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: применения логистических приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01

5 КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1 ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1.1 Область применения комплекта оценочных средств

Комплект оценочных средств, предназначен для оценки результатов освоения МДК.02.03 Маркетинг.

5.1.2 Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых при текущем контроле

Содержание учебного материала по программе МДК	Тип контрольного задания															
	У1	У2	У3	У4	У5	У6	У7	У9	З1	З2	З3	З4	З5	З6	З7	З9
Раздел 1: Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции (в том числе лабораторно-практических работ).												Т1.1		Т2.2		
Тема 1.1 Оптовая торговля: структура, функции и перспективы развития.	ПР1								Т2.1							
Тема 1.2: Концептуальные основы формирования основных оптовых структур на потребительском рынке.	ПР1								Т2.2							
Тема 1.3 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий	ПР1								Т2.2							
Тема 1.4 Коммерческие связи в оптовой торговле	ПР2 ПР4														Т4.1	
Тема 1.5: Сущность и значение	ПР6	ПР7							ПР5	Т4.2						

закупочной работы.																	
Раздел 2: На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение (в том числе лабораторно-практических работ).																	
Тема 2.1: Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.		ПР8						ПР8		Т2.1							
Тема 2.2. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров.	ПР9	2	3	4	5	6	7	9									Т2.2
Тема 2.3 Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг.																	Т2.3
Раздел 3: Приемка товаров по количеству и качеству (в том числе лабораторно-практических работ).			ПР10														
Тема 3.1. Приемка товаров по количеству и качеству на предприятиях оптовой торговли. Особенности приемки товаров импортного происхождения.			ПР10							Т3.1							
Тема 3.2: Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле					ПР12			ПР11									Т3.2
Тема 3.3. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её						ПР13		ПР12		Т3.3							

составляющие.																	
Тема 3.4 Товарные склады и организация складских операций		ПР14						ПР14			Т2.1						
Раздел 4: Идентификация вида, класса и типа организаций оптовой торговли (в том числе лабораторно-практических работ).																	
Тема 4.1: Классификация оптовых торговых организаций				ПР15			ПР16										
Раздел 5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли (в том числе лабораторно-практических работ).																	
Тема 5.1: Виды и характеристика услуг оптовой торговли.					ПР17								Т5.1				
Раздел 6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (в том числе лабораторно-практических работ).																	
Тема 6.1: Государственное регулирование коммерческой деятельностью. Сертификация товаров и услуг как подтверждение соответствия.	ПР21																

Раздел 7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (в том числе лабораторно-практических работ).																	
Тема 7.1: Карьера коммерсанта							ПР18		Т7.1								Т7.1
Тема 7.2: Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческо-посреднической деятельности.							ПР19										
Тема 7.3: Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке.							ПР20							Т7.3			

Т – тестирование

ПР – практическая работа

5.1.3 Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых при промежуточной (итоговой) аттестации

Содержание учебного материала по программе МДК	Тип контрольного задания															
	У1	У2	У3	У4	У5	У6	У7	У9	З1	З2	З3	З4	З5	З6	З7	З9
Раздел 1: Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции (в том числе лабораторно-практических работ).																
Тема 1.1 Оптовая торговля: структура, функции и перспективы развития.	BM1-19 TKP20	BM1-19	BM1-19	ПЗ5 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	ТЗ2			ТЗ1 ТЗ11				
Тема 1.2: Концептуальные основы формирования основных оптовых структур на потребительском рынке.	BM1-19 TKP 43,44	BM1-19 TKP 28	BM1-19	ПЗ6 BM1-19 TKP6	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19							ТЗ3 ТЗ8	
Тема 1.3 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий	BM1-19 TKP3	BM1-19	BM1-19	ПЗ2 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	ТЗ1 ТЗ5 ТЗ9			ТЗ4 ТЗ5 ТЗ6			ТЗ7 ТЗ10	
Тема 1.4 Коммерческие связи в оптовой торговле	ПЗ11 BM1-19 TKP 1, 2,22,	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	ПЗ7 ТЗ16						ТЗ14	ТЗ13

	26														
Тема 1.5: Сущность и значение закупочной работы.	BM1-19 TKP1 1,23, 41	BM1-19 TKP 25	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	TKP 9,10	П38	T315	T326 T327	T318	T324	T319	T317
Раздел 2: На своем участке работы управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение (в том числе лабораторно-практических работ).															
Тема 2.1: Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.	BM1-19	П31 П313 BM1-19 TKP 4,27, 12, 37	BM1-19 TKP7	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19 П33 TKP 24		T320			T321		T322
Тема 2.2. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров.	BM1-19 TKP 39,32 5,8, 33	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	TKP4 519	T327 TKP 30						T336 T337

Тема 2.3 Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг.	BM1-19 TKP3 2	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	T318							
Раздел 3: Приемка товаров по количеству и качеству (в том числе лабораторно-практических работ).	BM1-19	BM1-19	П324 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19								
Тема 3.1. Приемка товаров по количеству и качеству на предприятиях оптовой торговли. Особенности приемки товаров импортного происхождения.	BM1-19	BM1-19	П324 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	П321 BM1-19							T328	
Тема 3.2: Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле	П318 BM1-19	П31 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19								T313
Тема 3.3. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие.	BM1-19 TKP 14	П312 BM1-19 TKP 38	BM1-19	BM1-19 TKP 19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19								T312
Тема 3.4 Товарные склады и организация складских операций	BM1-19 TKP 18	BM1-19	BM1-19	П39 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19 TKP 17	П34 BM1-19		T335						
Раздел 4: Идентификация вида, класса и типа организаций оптовой торговли (в том числе лабораторно-практических работ).																

Тема 4.1: Классификация оптовых торговых организаций	BM1-19 TKP 29	BM1-19	BM1-19	ПЗ5 ПЗ6 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	T331 T325							
Раздел 5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли (в том числе лабораторно-практических работ).																
Тема 5.1: Виды и характеристика услуг оптовой торговли.	BM1-19 TKP 21,31	BM1-19	BM1-19	ПЗ19 BM1-19	ПЗ23 ПЗ12 BM1-19 TKP7	BM1-19	BM1-19	BM1-19								T330
Раздел 6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (в том числе лабораторно-практических работ).																
Тема 6.1: Государственное регулирование коммерческой деятельностью. Сертификация товаров и услуг как подтверждение соответствия.	ПЗ20 BM1-19 TKP 15	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	ПЗ22	BM1-19 TKP 16	BM1-19								T319
Раздел 7: Применять в коммерческой деятельности																

методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (в том числе лабораторно-практических работ).															
Тема 7.1: Карьера коммерсанта	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	ПЗ17 BM1-19	BM1-19							T338
Тема 7.2: Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческо-посреднической деятельности.	BM1-19 TKP 42	BM1-19	BM1-19	ПЗ14 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19							T333 T334
Тема 7.3: Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке.	ПЗ16 ПЗ17 BM1-19 TKP 34	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19 BM1-19	BM1-19				T332			T329

ТЗ – теоретическое задание

ПЗ – практическое задание

Т– тестирование

BM – Вопросы к экзамену по модулю

TKP - Тема курсовой работы

5.2 ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

5.2.1 Входной контроль

Тест №1

1. Какие виды деятельности не относятся к предпринимательской:
 - +а) предвыборная
 - б) посредническая
 - +в) благотворительная
 - +г) активная
 - д) сбытовая.
2. Что из перечисленного может относиться к основным факторам предпринимательской деятельности?
 - а) основные и оборотные фонды
 - б) трудовые ресурсы
 - в) товары
 - г) информация
 - д) время
 - +е) все перечисленное.
3. В коммерческом предпринимательстве предприниматель:
 - а) занимается куплей-продажей ценных бумаг
 - б) производит товары и услуги
 - +в) продает готовые товары, приобретенные им у других лиц
 - г) выступает в роли связующего звена между покупателем и продавцом
4. Определяющим фактором спроса является:
 - а) изменение доходов потребителей
 - б) изменение вкусов потребителей
 - +в) цена товара
 - г) изменение числа покупателей
5. Если цена на товар превысит рыночную цену, то это приведет:
 - а) к дефициту товара
 - +б) к избытку товара
 - в) к отсутствию данного товара на рынке
 - г) не приведет ни к каким изменениям

5.2.2 Оперативный (текущий) контроль

Тест № 1.1

Тема 1.1 Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг
Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. В чём состоит сущность коммерческой деятельности?
 - А) Продажа товаров.
 - Б) Продажа услуг.
 - В) Производство и продажа товаров, услуг и технологий.
 - Г) Получение прибыли путём торговли.
2. В чём состоит содержание коммерческой деятельности?
 - А) В ведении коммерческих переговоров.
 - Б) В заключении договоров купли-продажи.
 - В) В подготовке и осуществлении операций по торговле товарами, услугами и технологиями.
 - Г) В исполнении договоров купли-продажи.
 - Д) В организации производства и торговли товарами и услугами.
3. Коммерческая деятельность имеет место:
 - А) Только в сфере обращения товаров.
 - Б) Только в сфере обращения услуг.
 - В) В сфере производства.
 - Г) В сфере обращения денег, товаров и услуг.
4. Основные принципы коммерческой деятельности:
 - А) Неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга.
 - Б) Гибкость коммерции, её направленность на учёт постоянно меняющихся требований рынка.
 - В) Умение предвидеть коммерческие риски.
 - Г) Доходность, прибыльность.
 - Д) Проявление личной инициативы.
 - Е) Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам.
 - Ж) Соблюдение действующего законодательства.
5. Коммерческие организации, входящие в состав производителей товаров
 - А) Являются самостоятельными юридическими лицами.
 - Б) Выступают на рынке как посредники.
 - В) Являются структурными подразделениями предприятия.
 - Г) За результаты своей деятельности отвечают своим капиталом.
6. Какими методами ведётся коммерческая деятельность?
 - А) Открытым.
 - Б) Прямым.
 - В) Закрытым.
 - Г) Простым.
 - Д) Косвенным.
 - Е) Сложным.
 - Ж) Контактным.

Тест 2.1

Тема 2.1 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий
Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Физическое лицо – это:

- А) Граждане, обладающие физической силой.
- Б) Граждане, обладающие правоспособностью.
- В) Граждане, обладающие дееспособностью.
- Г) Граждане, обладающие правоспособностью и дееспособностью.
- Д) Граждане, достигшие 18 лет.
- Е) Материально обеспеченное лицо.

2. Юридическое лицо – это:

- А) Гражданин с юридическим образованием.
- Б) Организация, которая имеет в своём управлении имущество.
- В) Организация, которая имеет в своём штате юриста.
- Г) Организация, которая имеет в собственности имущество и отвечает имуществом по своим обязательствам.
- Д) Группа людей, которые имеют в своей собственности имущество.

3. Коммерческие организации имеют целью своей **деятельности**:

- А) Получение прибыли.
- Б) Снижение издержек.
- В) Уменьшение налогов.
- Г) Развитие экономики.
- Д) Наиболее полное удовлетворение спроса покупателей.

4. Предприятия какой организационно-правовой формы обязаны публиковать информацию о результатах своей деятельности?

- А) Производственный кооператив.
- Б) Общество с ограниченной ответственностью.
- В) Акционерное общество.

5. Эти фирмы создаются производственным предприятием для удовлетворения своих потребностей, но обладают юридической и финансовой самостоятельностью и ответственностью:

- А) Отделы снабжения и сбыта.
- Б) Акционерные общества.
- В) Дочерние коммерческие закупочные и сбытовые фирмы.
- Г) Общества с ограниченной ответственностью.
- Д) Холдинги.
- Е) Филиалы.
- Ж) Независимые коммерческие фирмы, работающие по заказам клиентов.

6. К некоммерческим организациям относятся:

- А) Религиозные и общественные организации.
- Б) Учреждения.
- В) Фонды.
- Г) Юридические организации.

7. Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, называется

- А) Производственным кооперативом
- Б) Закрытым акционерным обществом
- В) Унитарным предприятием
- Г) Обществом с ограниченной ответственностью

8. С какой целью создаются дочерние закупочные и сбытовые фирмы?

- А) Для удовлетворения собственных нужд.
- Б) Для уменьшения налоговых отчислений.
- В) Для привлечения иностранных инвестиций.
- Г) Для увеличения объёма сбыта продукции предприятия.

Д) Для развития и укрепления экономики.

9. К какому источнику следует обращаться с целью получения информации о том, кто может стать субъектом коммерческой деятельности?

- А) Учебник по коммерческой деятельности.
- Б) Закон о предпринимательстве.
- В) Гражданский Кодекс РФ.
- Г) Экономические обзоры и информационные бюллетени.

10. Имеют ли право некоммерческие организации заниматься предпринимательской деятельностью?

- А) Имеют.
- Б) Не имеют.
- В) Имеют с целью привлечения инвестиций.
- Г) Имеют, если она соответствует их уставным целям или способствует их достижению.
- Д) Имеют с целью выплаты зарплаты и налогов.

Тест № 2.2

Тема 2.2. Особенности коммерческой деятельности в оптовой
Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность по продаже продовольственных товаров посредством организации торговой сети, и хозяйствующим субъектам, осуществляющим поставки продовольственных товаров в торговые сети, запрещается:

- А) создавать дискриминационные условия
- Б) осуществлять оптовую торговлю с использованием договора комиссии или смешанного договора, содержащего элементы договора комиссии.
- В) не создавать препятствия для доступа на товарный рынок или выхода из товарного рынка других хозяйствующих субъектов

2. Органам государственной власти субъектов Российской Федерации, запрещается принимать акты которые приводят или могут привести к установлению на товарном рынке правил осуществления торговой деятельности, в частности запрещается:

- А) понуждение хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность,
- Б) возложение на хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность
- В) принятие нормативных правовых актов,

3. Мероприятия, содействующие развитию торговой деятельности...

- А) разработка антимонопольной продукции
- Б) проводят анализ экологических показателей
- В) поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов
- Г) стимулирование инвестиционных проектов, направленных на строительство логистических центров поставок

4. Основными показателями эффективности реализации программ развития торговли являются:

- А) достижение установленных нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов;
- Б) повышение доступности товаров для населения;
- В) возложение на хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность
- Г) создание торговли с использованием договора комиссии или смешанного договора, содержащего элементы договора комиссии.

5. Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами случаев, самостоятельно определяют:

- А) вид торговли (оптовая и (или) розничная торговля);
 - Б) способы доставки товара
 - В) форма рекламы организации
 - Г) специализацию торговли (универсальная торговля и (или) специализированная торговля);
- 6. Особенности размещения нестационарных торговых объектов**
- А) Порядок включения в схему размещения, указанную в части 2 настоящей статьи, нестационарных торговых объектов, расположенных на земельных участках, в зданиях, строениях и т.д.
 - Б) Схема размещения нестационарных торговых объектов разрабатывается и утверждается органом местного самоуправления,
 - В) Схемой размещения нестационарных торговых объектов должно предусматриваться размещение не менее чем 80 % нестационарных торговых объектов используемых субъектами малого или среднего предпринимательства,
- 7. Требования к организации ярмарок и продажи товаров на них**
- А) Организатор ярмарки не имеет права разрабатывать и утверждать план мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней,
 - Б) Организатор ярмарки публикует в СМИ и размещает на своем сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" информацию о плане мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней.
 - В) Торговые места на ярмарке предоставляются физическим лицам,
- 8. Стационарный торговый объект это ...**
- А) торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения, прочно связанные фундаментом такого здания, строения с землей и присоединенные к сетям инженерно-технического обеспечения;
 - Б) торговый объект, представляющий собой временное сооружение или временную конструкцию, не связанные прочно с земельным участком вне зависимости от присоединения или неприсоединения к сетям инженерно-технического обеспечения, в том числе передвижное сооружение;
 - В) здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки, демонстрации товаров, обслуживания покупателей и проведения денежных расчетов с покупателями при продаже товаров;
- 9. Специализированный магазин это...**
- А) Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть.
 - Б) Предприятие розничной торговли, реализующее универсальный ассортимент продовольственных и/или непродовольственных товаров.
 - В) Предприятие розничной торговли, реализующее несколько групп товаров, связанных общностью спроса и удовлетворяющих отдельные потребности.
- 10. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования торговой деятельности осуществляют следующие полномочия:**
- А) реализация государственной политики в области торговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации
 - Б) установление нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов для субъекта Российской Федерации;
 - В) разрабатывает и утверждает план мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней

Тест № 3.1

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

Анализ товарных запасов.

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Коэффициент новизны ассортимента характеризуется отношением:

- а) количества видов, разновидностей, наименований новых товаров, к действительной широте ассортимента;
- б) действительной широты ассортимента к количеству новых видов, разновидностей, наименований товаров;
- в) действительной полноты ассортимента к количеству видов, разновидностей, наименований товаров

2. Рациональность ассортимента характеризует:

- а) насыщенность рынка товарами;
- б) способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реально обоснованные потребности потребителей;
- в) способность набора товаров удовлетворять спрос на одни и те же товары;
- г) способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реально обоснованные потребности разных сегментов потребителей.

3. Коэффициенты весомости при расчете показателя рациональности ассортимента характеризуют удельную долю показателей:

- а) широты, полноты, устойчивости и новизны ассортимента при формировании потребительских предпочтений;
- б) широты и полноты ассортимента при формировании потребительских предпочтений;
- в) широты, полноты и новизны ассортимента при формировании потребительских предпочтений.

4. Гармоничность ассортимента характеризует:

- а) насыщенность рынка товарами;
- б) свойство набора товаров разных групп, характеризующее степень их близости по обеспечению рационального товародвижения, реализации, использования;
- в) свойство набора товаров разных, но близких по функции, обеспечивать рациональное товародвижение;
- г) способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реально обоснованные потребности разных сегментов потребителей.

5. Свойствами ассортимента не являются:

- а) гармоничность;
- б) безотказность
- в) широта ассортимента;
- г) новизна.

6. Ассортимент товаров - это:

- а) совокупность изделий какого-либо назначения;
- б) набор товаров, сформированный по определенным признакам
- в) совокупность разновидностей конкретного вида изделий;
- г) количество позиций в каждой группе изделий.

7. Действительная широта ассортимента - это:

- а) количество видов, разновидностей, наименований товаров, имеющих в обследуемом торговом предприятии
- б) количество видов, разновидностей, наименований товаров; предусмотренных ассортиментным перечнем;
- в) количество видов, разновидностей, наименований товаров; предусмотренных нормативно-технической документацией; прейскурантами, каталогами или максимально возможное.

8. Полнота ассортимента характеризует:

- а) насыщенность рынка;

- б) способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности
- в) способность набора товаров удовлетворять спрос на одни и те же товары;
- г) состав товарных групп в долях.

9. Ассортимент товаров предназначен для:

- а) удовлетворения физических потребностей потребителя;
- б) удовлетворения психологических потребностей потребителя;
- в) удовлетворения эргономических потребностей потребителя;
- г) удовлетворения потребностей потребителя.

10. Ассортимент товаров, представленный их разновидностями, называют:

- а) развернутым;
- б) сложным;
- в) смешанным;
- г) оптимальным.

Тест № 4.1

Тема 4.1. Коммерческие связи в оптовой торговле

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. К какому виду договора можно отнести соглашение трёх физических лиц по поводу изменения гражданских прав относительно дома, переходящего по наследству?

- А) Договор купли-продажи имущества.
- Б) Договор аренды.
- В) Договор контрактации.
- Г) Договор купли-продажи земли, требующий государственной регистрации.
- Д) Все варианты верны.
- Е) Другие варианты.

2. Что такое пролонгация договора?

- А) Заключение договора.
- Б) Изменение условий договора.
- В) Изменение реквизитов договора.
- Г) Продление срока договора.
- Д) Расторжение (окончание действия) договора.

3. Где указывается номер договора?

- А) На последнем листе договора, после подписей продавца и покупателя.
- Б) На каждом листе договора в верхнем правом углу.
- В) На заглавном листе вверху, по центру.

4. Кто имеет право подписи контрактов?

- А) Президент фирмы
- Б) Коммерческий директор фирмы.
- В) Лицо, указанное в уставе или в доверенности.
- Г) Директор фирмы или главный бухгалтер

5. Оферта бывает:

- А) Прямая.
- Б) Твёрдая.
- В) Мягкая
- Г) Свободная.
- Д) Ограниченная.
- Е) Частично ограниченная.

6. Если при твёрдой оферте не последовало ответа от потенциального покупателя, то это означает:

- А) Решение всё ещё обсуждается.
 - Б) Предложение принято.
 - В) Равносильно отказу.
 - Г) Идёт подготовка контракта.
7. Более детально порядок заключения договоров путём акцепта оферты изложен в:
- А) Ст. 498-510 ГК РФ.
 - Б) Ст. 432-446 ГК РФ.
 - В) Ст. 83-90 Гаагской Конвенции 1985 г.
8. Запрос это:
- А) Предложение продавца покупателю.
 - Б) Предложение покупателя продавцу.
 - В) Предложение посредника продавцу.
 - Г) Предложение посредника посреднику
9. По итогам аукциона или конкурса договор заключается:
- А) С лицом, первым подавшим заявку.
 - Б) С лицом, обладающим наибольшими инвестиционными возможностями.
 - В) С лицом, выигравшим торги.
 - Г) С лицом, указанным вышестоящей организацией.
 - Д) С лицом, заплатившим аванс.
10. Права и обязанности у сторон возникают с момента подписания:
- А) Реального договора;
 - Б) Консенсуального договора;
 - В) Договора о материальной ответственности (хранения);
 - Г) Договора займа;
 - Д) Акта передачи имущества материально-ответственному лицу.

Тест № 4.2

Тема 4.2. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров
Проверяемые результаты обучения – 31,32

Тема 4.2: Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров

1. Договор финансового лизинга представляет собой:

- А) Односторонний договор.
- Б) Двухсторонний договор.
- В) Трёхсторонний договор.
- Г) Многосторонний договор

2. Договор делькредере содержит в себе:

- А) Признание комиссионером задолженности перед комитентом.
- Б) Договор консигнатора с консигнантом на поставку на склад оптовой партии товара.
- В) Гарантию посредника оплаты товара покупателем.
- Г) Гарантию покупателя в том, что он заберёт товар.
- Д) Договор о покупке товаров с отсрочкой платежа.

3. К какому виду договора можно отнести соглашение трёх физических лиц по поводу изменения гражданских прав относительно дома, переходящего по наследству?

- А) Договор купли-продажи имущества.
- Б) Договор аренды.
- В) Договор контрактации.
- Г) Договор купли-продажи земли, требующий государственной регистрации.
- Д) Все варианты верны.
- Е) Другие варианты.

4. Что такое пролонгация договора?

- А) Заключение договора.
 - Б) Изменение условий договора.
 - В) Изменение реквизитов договора.
 - Г) Продление срока договора.
 - Д) Расторжение (окончание действия) договора.
- 5.** Где указывается номер договора?
- А) На последнем листе договора, после подписей продавца и покупателя.
 - Б) На каждом листе договора в верхнем правом углу.
 - В) На заглавном листе вверху, по центру.
- 6.** Кто имеет право подписи контрактов?
- А) Президент фирмы
 - Б) Коммерческий директор фирмы.
 - В) Лицо, указанное в уставе или в доверенности.
 - Г) Директор фирмы или главный бухгалтер
- 7.** Оферта бывает:
- А) Прямая.
 - Б) Твёрдая.
 - В) Мягкая
 - Г) Свободная.
 - Д) Ограниченная.
 - Е) Частично ограниченная.
- 8.** Если при твёрдой оферте не последовало ответа от потенциального покупателя, то это означает:
- А) Решение всё ещё обсуждается.
 - Б) Предложение принято.
 - В) Равносильно отказу.
 - Г) Идёт подготовка контракта.
- 9.** Запрос это:
- А) Предложение продавца покупателю.
 - Б) Предложение покупателя продавцу.
 - В) Предложение посредника продавцу.
 - Г) Предложение посредника посреднику
- 10.** Права и обязанности у сторон возникают с момента подписания:
- А) Реального договора;
 - Б) Консенсуального договора;
 - В) Договора о материальной ответственности (хранения);
 - Г) Договора займа;
 - Д) Акта передачи имущества материально-ответственному лицу.

Тест № 4.3

Тема 4.3. Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле
Проверяемые результаты обучения – 31,32

- 1.** Процесс перемещения товаров от производителя до потребителя:
- а) товародвижения+
 - б) товаропоступление
 - в) товаровывоз
 - г) товароразмещение
- 2.** Преимущества прямых связей в оптовой торговле - это
- а) формирование конкурентных цен закупки и продажи товаров;

- б) стимулирование сбыта;
 - в) увеличение объемов поставки товаров;
 - г) сокращение частоты поставок товаров;
 - д) сложности в размещении и хранении товаров.
- 3.** Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:
- а) Оперативность+
 - б) Ритмичность
 - в) Экономичность
 - г) Централизованность
- 4.** Преимущества прямых связей в розничной торговле - это
- А) сокращение издержек обращения;
 - Б) установление розничных цен ниже рыночных;
 - В) формирование торгового ассортимента;
 - Г) поставка в соответствии с утвержденным графиком;
 - Д) ритмичность товарооборота.
- 5.** Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит:
- а) Доставка товара
 - б) Заявки+
 - в) Продажа
 - г) Предложение
- 6.** Что включают в себя первичные документы по поступлению товаров?
- а) платежные поручения
 - б) товарно-транспортные накладные+
 - в) накопительные ведомости по приходу
 - г) количественно-суммовые оборотные ведомости
- 7.** Предназначен для расчетов между поставщиком и получателем:
- а) кассовый ордер
 - б) Кассовый чек
 - в) Счет+
 - г) Товарный чек
- 8.** Что такое торгово-сбытовая логистика?
- +а) управление транспортировкой и складированием товаров на основе эконометрического моделирования и компьютеризация;
 - б) отрасль логистики;
 - в) отрасль математике;
 - г) нет правильного ответа.
- 9.** Канал товародвижения ...
- а) водный путь перевозки товара;
 - +б) цепочка торговых посредников, через которых проходит товар;
 - в) маршрут движения товара в географическом пространстве.
- 10.** Чем являются оптовые торговые предприятия?
- +а) торговые посредники, занимающиеся куплей-продажей крупных партий товаров;
 - б) крупные магазины, продающие товар населению;
 - в) сеть складских помещений;
 - г) нет правильного ответа.

Тест № 4.4

Тема 4.4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Выберите утверждение, которое, по Вашему мнению, наиболее полно отражает суть работы закупок:
 - А) закупки направлены на соблюдение бизнес-процессов отдела закупок и поддержания элементов корпоративной культуры предприятия
 - Б) закупки направлены на эффективное взаимодействие с поставщиками
 - В) закупки направлены на исключение моментов, связанных с отсутствием необходимых товаров и/или услуг.
2. Что такое тактика закупок:
 - А) ежедневное внесение в заказы поставщикам рассчитанное количество товаров и контроль поступления этих товаров на склады
 - Б) это ежедневные операции, связанные с расчетами, прогнозированием, действиями, направленными на получение предприятием необходимых товаров и услуг
 - В) это систематическая проверка сроков действия договоров купли-продажи с поставщиками
3. Как Вы считаете: закупки влияют на уровень маржинальности продаж предприятия?
 - А) да, влияние деятельности ЗАКУПОК на уровень маржинальности продаж - значительное
 - Б) да, но закупки косвенно влияют на уровень маржинальности продаж, так как продажи - задача сбытовых подразделений
 - В) нет, задача закупок - привезти нужный товар, в нужное время, по нужной цене
4. Выберите перечень обязанностей, наиболее соответствующий эффективным закупкам:
 - А) управление ассортиментом, ценообразованием, закупочной деятельностью, товарными запасами, мониторинг цен поставщиков
 - Б) управление ассортиментом, ценообразованием, закупочной деятельностью, товарными запасами, разработка нормативов минимальных торговых наценок
 - В) управление ассортиментом, ценообразованием, закупочной деятельностью, товарными запасами, контроль адресного хранения товаров
5. Какие параметры при выборе поставщика Вы учитываете?
 - А) стабильность товарных запасов; выполнение договорных условий; наличие бонусных выплат; готовность в любой момент улучшить условия сотрудничества; способность быстро решать проблемы, которые периодически возникают
 - Б) стабильность товарных запасов; выполнение договорных условий; наличие ценовой спецификации; прозрачная система скидок и отсрочек; все взаимодействие с поставщиком осуществляется посредством одного менеджера поставщика
 - В) стабильность товарных запасов; выполнение договорных условий; наличие бонусных выплат; у поставщика имеются отдел логистики, отдел рекламаций, отдел маркетинга, которые готовы взаимодействовать с Вами по соответствующим вопросам
6. Матрица Кралича отражает:
 - А) влияние закупок на результат и долю поставщика в закупочном обороте
 - Б) влияние закупок на результат и риски поставок
 - В) риски поставок и выбор логистической схемы работы с поставщиком
7. Какая технология используется чаще всего для постановки целей при подготовке к переговорам с поставщиком?
 - А) SWOT
 - Б) SPIN
 - В) SMART
8. В каких случаях правильным будет формирование страхового товарного запаса?
 - А) когда продажи товаров высокие, стабильные и точно прогнозируются
 - Б) когда продажи товаров высокие и средние, происходят с понятными отклонениями, точность прогнозирования средняя

В) когда продажи товаров небольшие, происходят с различными отклонениями, точность прогнозирования практически нулевая

9. Какой срок предусмотрен для заключения контракта по результатам открытого конкурса в электронной форме и электронного аукциона?

А) не ранее чем через 5 дней и не позднее чем через 20 дней после размещения на официальном сайте (в ЕИС) итогового протокола о результатах процедуры определения поставщика;+

Б) не позднее 30 рабочих дней с момента размещения на официальном сайте (в ЕИС) извещения о проведении закупки;

В) не ранее чем через 10 дней и не позднее чем через 20 дней после размещения на официальном сайте (в ЕИС) итогового протокола о результатах процедуры определения поставщика.

10. В какой срок заказчиком размещается извещение о проведении открытого конкурса в электронной форме в единой информационной системе?

А) не менее чем за 25 дней до даты окончания подачи заявок

Б) не менее чем за 15 рабочих дней до даты окончания подачи заявок+

В) не менее чем за 20 дней до даты окончания подачи заявок

Тест № 5.1

Тема 5.1. Карьера коммерсанта

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Из каких трёх стадий состоят деловые переговоры в коммерции?

а) подготовка переговоров.

б) начало переговоров.

в) проведение переговоров.

г) середина переговоров.

д) окончание переговоров.

е) анализ переговоров.

2. При партнёрском подходе к ведению переговоров:

а) контракт купли-продажи заключается автоматически, без споров, в виду высокого уровня доверия между партнёрами.

б) стороны занимают безкомпромисные позиции.

в) стороны для достижения согласия пренебрегают своими интересами.

г) стороны в процессе переговоров идут на небольшие уступки для достижения взаимоприемлемого решения.

3. Вертикальные переговоры подразумевают:

а) переговоры внутри команды.

б) переговоры между своей командой и организацией, которую она представляет.

в) переговоры с общественностью и прессой.

г) переговоры между командой и другой стороной.

4. Основным видом переговоров для достижения договорённости между сторонами являются:

а) ознакомительные переговоры.

б) личные переговоры.

в) телефонные переговоры.

г) переговоры путём почтовой переписки.

5. Есть ли необходимость обсуждать итоги переговоров в фирме?

а) да.

б) нет.

- в) да, если результат положительный.
 г) только в случае безрезультатности.
- 6.** Какой тип людей в переговорной команде всячески стараются избежать любых конфликтов?
 а) центристы.
 б) дестабилизаторы.
 в) стабилизаторы.
 г) дистрибьюторы.
- 7.** В зависимости от цели переговоры могут быть:
 а) ознакомительные; выяснительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи.
 б) выяснительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
 в) ознакомительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
 г) ознакомительные; выяснительные; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
- 8.** Какие переговоры называются ознакомительными?
 а) проводимые с целью ознакомления с условиями контракта.
 б) проводимые с целью изучения и выяснения взаимной заинтересованности.
 в) проводимые для ознакомления с лицами и участниками переговоров обеих сторон.
 г) проводимые для знакомства с руководителями фирмы, товарами и ценами.
 д) Проводимые с целью ознакомления с претензиями.
- 9.** К организации переговоров относятся:
 а) почтовая переписка между контрагентами.
 б) определение тактики ведения переговоров.
 в) решение конкретных вопросов, поставленных на переговорах.
 г) определение времени, места и состава участников переговоров.
 д) Анализ поведения партнёров по переговорам и изменение тактики проведения переговоров.
- 10.** В процессе ведения переговоров необходимо придерживаться следующих методов:
 а) придерживаться мягкого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы.
 б) придерживаться жесткого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы.
 в) продолжать переговоры независимо от степени доверия.
 г) легко менять свою позицию.
 д) твердо придерживаться своей позиции.
 е) Концентрироваться на интересах, а не на позициях.

Тест № 6.1

Тема 6.1. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке
 Проверяемые результаты обучения – 31,32

- 1.** Может ли посредник, действующий на рынке от своего имени и за чужой счёт, отправить оферту потенциальному покупателю?
 а) Может
 б) Не может
 в) Может, если товар приобретён им по договору купли-продажи
 г) Может, если он связан договором *del credere*
- 2.** В чём состоят преимущества использования торговых посредников:
 а) Фирма-экспортёр не вкладывает значительных средств на организацию торговой сети.
 б) Сокращается время обращения товаров, что ведёт к экономии издержек.
 в) Использование капитала торгово-посреднических фирм на основе кредитования.
 г) Освобождение экспортёра от многих издержек по реализации товара.

д) Процесс реализации товара зависит от добросовестности и активности торгового посредника.

3. Посредник приобретает товары по договору купли-продажи в следующих видах операций по перепродаже:

- а) От чужого имени и за свой счёт.
- б) От своего имени и за чужой счёт.
- в) От чужого имени и за чужой счёт.
- г) От своего имени и за свой счёт.

4. Брокер – это:

- а) Посредник в биржевых операциях
- б) Лицо, занимающееся разрешением биржевых споров
- в) Руководитель товарной биржи
- г) Охранник товаров на бирже

5. Биржевые спекулянты, специализирующиеся на сделках по росту и снижению цен называются:

- а) «Кролики».
- б) «Тигры».
- в) «Быки».
- г) «Слоны».
- д) «Ослы».
- е) «Медведи».

6. К оптовым предприятиям, реализующим право собственности на товар, относятся:

- а) дилеры;
- б) комиссионеры;
- в) дистрибьюторы;
- г) маклеры.

7. Распределительные центры бывают:

- а) независимые;
- б) подчиненные торговой фирме;
- в) подчиненные промышленной фирме;
- г) входят участником объединения.

3. Организаторами оптового оборота являются:

- а) ярмарки;
- б) товарные биржи;
- в) дистрибьюторы;
- г) аукционы;
- д) выставки.

8. К числу торговых посредников относятся

- а) агенты;
- б) атташе;
- в) дилеры;
- г) коммивояжеры.

9. Цели коммерческой деятельности оптовых посредников включают

- а) доход, получаемый от разницы цены закупки и продажи товаров;
- б) вознаграждение за предоставленные услуги;
- в) куплю-продажу за свой счет;
- г) транспортно-экспедиторские операции;
- д) сбыт.

Тест № 6.2

Тема 6.2 Роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Внешнеторговая деятельность – это:

+ а. Деятельность по проведению сделок в сфере внешней торговли товарами, услугами, информацией и объектами интеллектуальной собственности

б. Деятельность, связанная с привлечением товаров из-за рубежа с целью их приобретения

в. Деятельность, связанная с созданием торговых предприятий в зарубежных странах

2. Что является основой для начисления НДС?

а. Стоимость товара, установленная при его пересечении границы РФ

б. Таможенная стоимость

+ в. Таможенная стоимость + пошлины + акцизы

3. Какое обстоятельство является юридически обоснованным основанием для квотирования импорта?

а. Продажа импортируемого товара по сознательно заниженной цене

+ б. Защита отечественных производителей от иностранной конкуренции

а. Вероятность нанесения ущерба национальной экономике

4. Квотами принято называть:

+ а. Лимиты

б. Запреты

в. Штрафы

4. Условие поставки, при котором все расходы по перевозке груза, оплате транспортных и страховых расходов до пересечения товаром борта судна в порту покупателя возложены на продавца товара – это:

а. FOP

б. FOB

+ в. CIF

5. Безналичные расчеты между странами, компаниями, предприятиями и банками за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей – это:

+ а. Клиринг

б. Факторинг

в. Демпинг

6. Какая из мер в обязательном порядке применяется вместе с квотированием?

а. Таможенная очистка

б. Лоббирование

+ в. Лицензирование

7. Таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории, — это:

а. Реимпорт

б. Резкспорт

+ в. Выпуск для внутреннего применения

8. Метод для определения качества товара «тель-кель» не применяется в договорах на продажу:

а. Чая и кофе

+ б. Товаров массового потребления

в. Зерновых культур

9. Контракты, заключаемые на срок 3-5 лет – это ... контракты:

а. Краткосрочные

б. Среднесрочные

+ в. Долгосрочные

10. Что является основой для начисления НДС?

а. Стоимость товара, установленная при его пересечении границы РФ

б. Таможенная стоимость

+ в. Таможенная стоимость + пошлины + акцизы

Тест № 6.3

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

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Как называется документ, определяющий стратегию и тактику ведения бизнеса?
 - а) бизнес-план;
 - б) финансовый план;
 - в) текущий план;
 - г) оперативный план.
2. Что прежде всего дает хорошо разработанный бизнес-план?
 - а) активно развивать предпринимательство и привлекать инвесторов;
 - б) сменить вид деятельности;
 - в) перейти с одной системы налогообложения на другую.
3. Что представляет собой бизнес-план?
 - а) форму отчетности;
 - б) основной договор предпринимательской деятельности;
 - в) рабочий инструмент предпринимателя для организации своей деятельности;
 - г) рабочий инструмент разработки новой системы налогообложения.
4. В чем состоит основная цель разработки бизнес-плана?
 - а) спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка;
 - б) разработать новую систему налогообложения для бизнеса;
 - в) определить систему мотивации персонала.
5. Какую возможность дает фирме бизнес-план?
 - а) определить пути и способы достижения поставленных целей;
 - б) уменьшить величину налогов;
 - в) повысить риски в предпринимательской деятельности.
6. Что из перечисленного не является самостоятельным разделом бизнес-плана?
 - а) маркетинговый план;
 - б) организационный план;
 - в) расчет срока окупаемости проекта;
 - г) оценка рисков;
 - д) описание услуг фирмы.
7. Что из перечисленного не отражается в маркетинговом плане бизнес-плана?
 - а) прогнозирование объема продаж;
 - б) расчет чистой текущей стоимости проекта;
 - в) привлечение потребителей;
 - г) обслуживание потребителей;
 - д) изучение рыночной конъюнктуры.
8. Что из перечисленного не отражается в финансовом плане бизнес-плана?
 - а) доходы;

- б) расходы;
 - в) виды рекламы;
 - г) движение денежных средств;
 - д) показатели эффективности проекта.
9. Каким образом в бизнес-плане определяется безубыточность проекта?
- а) сравнением статей затрат;
 - б) расчетом точки безубыточности;
 - в) расчетом системы показателей рентабельности;
 - г) расчетом чистой текущей стоимости проекта.
10. На какой период чаще всего разрабатывается бизнес-план?
- а) это бессрочный документ;
 - б) на 3—5 лет;
 - в) на квартал;
 - г) на месяц.
11. Подлежит ли бизнес-план корректировке?
- а) да, когда происходят изменения во внутренней и внешней среде бизнеса;
 - б) нет, это раз и навсегда заданный документ;
 - в) только тогда, когда происходят изменения внутри фирмы;
 - г) только тогда, когда происходят изменения во внешней среде организации.

Тест № 7.1

Тема 7.1. Товарные склады и организация складских операций

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Склады в зависимости от характера выполняемых функций подразделяют на.....
- а) распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения и досрочного завоза
 - б) универсальные и специализированные
 - в) универсальные и общетоварные
2. Товарный склад, предназначенный для осуществления операций с товарами, не требующими регулируемых режимов хранения, называется...
- а) общетоварным
 - б) специальным
 - в) специализированным
3. Оптовая ярмарка может иметь значение:
- а) региональное;
 - б) международное;
 - в) государственное;
 - г) сельское.
4. Товарный склад выполняет следующие функции:
- а) получает товары от поставщика, подготавливает товары к продаже
 - б) накапливает и хранит товарные запасы
 - в) сортирует товары, комплектует заказы, развозит в розничную сеть
 - г) изучает спрос потребителей
 - д) обслуживает покупателей
5. Маятниковые (линейные) маршруты разрабатывают для:
- а) магазинов, объем поставки в которые равен или кратен грузоподъемности автомобиля с учетом объемной массы груза

б) доставки товаров в магазины, размер поставок в которые меньше грузоподъемности автомобиля

6. В основу рациональной организации складского технологического процесса положены следующие важнейшие принципы:

- а) планомерность и ритмичность
- б) рациональная организация товарного потока
- в) эффективное использование средств труда и полная сохранность свойств товаров
- г) механизация и автоматизация складских операций
- д) все выше перечисленные варианты

7. Последовательность операций технологического процесса в подсортировочно-распределительных складах:

- а) приемка товаров от поставщиков по количеству и качеству
- б) хранение поступивших товаров при требуемых условиях
- в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью
- г) подготовка товаров к отпуску путем подсортировки, упаковки
- д) отправка заказанных товаров в розничную сеть
- е) изучение спроса на товары оптовыми покупателями

8. Срок годности это:

- а) устанавливаемый изготовителем период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению
- б) дата, до которой товар может предлагаться потребителю для использования по назначению ее до которой он не теряет своих потребительских свойств

9. Основными по значимости принципами рациональной организации складского технологического процесса являются:

- а) планомерность и ритмичность
- б) рациональная организация товарного потока
- в) эффективное использование площади, емкости и оборудования
- г) механизация и автоматизация складских операций
- д) полная сохранность свойств товаров

10. Основные операционные зоны общетоварных складов:

- а) разгрузки транспортных средств, приемки товаров по количеству и качеству, хранения, фасовки, комплектования заказов, погрузки автомобильного транспорта
- б) погрузки автомобильного транспорта, фасовки, хранения, разгрузки транспортных средств
- в) экспедиция по приему товаров
- г) экспедиция по отправке товаров
- д) комплектовочная и сортировочная

Укажите правильный ответ, (ответы).

Критерии оценки:

Критерием оценки является уровень усвоения студентом материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается количеством правильных ответов на предложенные тестовые задания.

При верных ответах на:

- 60%-74% тестовых заданий – оценка 3 (удовлетворительно);
- 75%-94% тестовых заданий – оценка 4 (хорошо);
- 95%-100% тестовых заданий – оценка 5 (отлично).

Критерии оценки

№	Баллы*	%%	Описание
5	9-10	95-100	Полных и правильных ответов
4	7-8	75-94	Полных и правильных ответов
3	5-6	60-74	Полных и правильных ответов
2	3-4	менее 60	Полных и правильных ответа
1	0-2	менее 60	Полных и правильных ответа

* Могут быть изменены при условии сохранения пропорций.

5.2.3. Форма аттестационного листа

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

ФИО

студент (ка) __ курса группы № ____ специальности СПО

код и наименование

прошел (ла) _____ практику по

наименование профессионального модуля

в объеме _____ часов с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

в организации _____

наименование организации

Оценка уровня освоения профессиональных компетенций

Наименование профессиональных компетенций	Уровень освоения	Примечание

Дата «__» _____ 202__ г.

Подпись руководителей практики:

от колледжа _____

от организации _____

М.П.

5.2.4 Задания для проведения Экзамена

ЗАДАНИЕ (теоретическое) № 1

Текст задания: Раскрыть понятие и сущность основных определений.

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами
4. При выполнении данного теоретического задания необходимо ссылаться на действующие нормативные документы.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения - 34

1 Понятие и сущность коммерческой деятельности. Коммерческие процессы и основные коммерческие операции. Роль и значение коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики.

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения - 34

1. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности (рынок, товарное предложение; покупательский спрос и факторы, формирующие покупательский спрос, виды спроса; цена товара; конъюнктура рынка, емкость рынка).

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности (факторы прямого и косвенного воздействия). Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга.

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Основные принципы и функции коммерческой деятельности. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения – 31.

1 Государственное регулирование торговой деятельности.

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Сущность электронной коммерции, её место и роль в развитии бизнеса в России

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения – 37.

1 Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения и тенденции её развития. Традиционные и новые функции оптовой торговли. Факторы, сдерживающие развитие оптового звена.

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения – 37.

1 Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения; основные принципы её осуществления. Цели развития оптовой торговли

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения – 34.

1 Содержание и составные части коммерческих действий в оптовой торговле.

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения – 37.

1 Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности. Факторы коммерческого риска. Виды рисков, управление рисками.

Вариант № 11

Проверяемые результаты обучения – 34.

1 Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле.

Вариант № 12

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Понятие и классификация ассортимента товаров. Виды анализа ассортимента.

Вариант № 13

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие

Вариант № 14

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле (система хозяйственных связей, этапы взаимодействия участников).

Вариант № 15

Проверяемые результаты обучения - 31

Виды договоров в оптовых торговых организациях, их заключение, осуществление и контроль.

Вариант № 16

Проверяемые результаты обучения – 315

1 Порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договора. Прекращение договорных обязательств

Вариант № 17

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Сущность и значение закупочной работы. Источники поступления и поставщики товаров. Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров. Организация товарообеспечения.

Вариант № 18

Проверяемые результаты обучения - 33.

1 Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Преддоговорные, собственно закупочные и заключительные коммерческие операции. Алгоритм коммерческих действий закупочного процесса.

Вариант № 19

Проверяемые результаты обучения – 3

1 Подготовка и оформление заявки на товар поставщику. Документы, предусмотренные условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов. Контроль и учет поставок.

Вариант № 20

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Планирование продаж товаров на оптовых предприятиях: методы, организация и эффективность. Маркетинговая информационная система для планирования продаж товаров.

Вариант № 21

Проверяемые результаты обучения – 35

1 Оптовая торговля с помощью разъездных сбытовых агентов и менеджеров. Функции разъездного агента. Задачи торгового представителя

Вариант № 22

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Принципы и формы товародвижения. Каналы сбыта в системе товародвижения.

Вариант № 23

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Классификация складов оптовой торговли и их устройство, эффективность использования складских помещений.

Вариант № 24

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Сущность и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров. Источники поступления и поставщики товаров, выбор потенциального поставщика. Классификация поставщиков.

Вариант № 25

Проверяемые результаты обучения – 31

1 Организация работы оптовых ярмарок. Сущность и классификация ярмарок. Факторы, обуславливающие прогрессивность выставок-ярмарок.

Вариант № 26

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Сущность, роль и значение закупочной работы. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Этапы закупочной работы.

Вариант № 27

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Сущность, роль и значение закупочной работы. Закупка товаров на оптовых рынках.

Вариант № 28

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Сущность, роль и значение закупочной работы. Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков

Вариант № 29

Проверяемые результаты обучения – 31

1 Государственное регулирование рынка и роль оптово-посреднических структур. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.

Вариант № 30

Проверяемые результаты обучения – 35

1 Система товародвижения и ее участники. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.

Вариант № 31

Проверяемые результаты обучения – 31

1 Торговые дома – особая форма коммерческо-посреднической деятельности.

Вариант № 32

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Содержание внешнеэкономических связей. Международные коммерческие торгово-посреднические операции. Методы ценообразования на внешнем рынке.

Вариант № 33

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Основные принципы и содержание стратегического планирования торгово-посреднической фирмы. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии.

Вариант № 34

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Бизнес-операция, ее содержание и ресурсное обеспечение. Источники информации для бизнес-плана. Роль, практика и использование бизнес-плана.

Вариант №35

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Содержание и принципы организации складских операций. Организация отпуска товаров со склада.

Вариант №36

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности. Организация наличных расчетов.

Вариант № 37

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности. Организация различных форм безналичных расчетов.

Вариант № 38

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Квалификационная характеристика коммерсанта. Определение основных профессиональных качеств, необходимых для успеха в коммерческой деятельности. Личностные требования к

коммерсанту. Методы поиска возможных вакансий и устройства на работу по специальности, включая варианты через кадровые агентства.

ЗАДАНИЕ (практическое) № 2

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ (ответы) на вопросы теста, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения – У2

1 Для выполнения основных технологических операций на складе - хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров - предназначаются помещения...

- а) основного производственного назначения
- б) вспомогательные
- в) подсобно-технические

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Предприятие торговли осуществляет следующие функции:

- а) реализация товаров (услуг)
- б) доведения предметов продаж до потребителя через перемещение и хранение товаров
- в) формирования и поддержания баланса спроса и предложения
- г) распространения информации и товарном предложении через маркетинговые коммуникации
- д) оценка соответствия уровня организации и производства целям и задачам предприятия

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения – У9

1.....форма предусматривает движение товара от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников

- а) складская
- б) транзитная
- в) транзитно-складская

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения – У9

1 Величина единовременно доставляемой партии должна исчисляться с учетом имеющихся товарных запасов, объема среднедневной реализации и установленной ... завоза:

- а) частоты
- б) звенности
- в) периодичности

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по ... и формам торгового обслуживания покупателей

- а) площади
- б) торговой площади
- в) ассортименту реализуемых товаров

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Торговая сеть – это совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим ...

- а) управлением
- б) обеспечения
- в) руководства

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения – У9

1 Завоз товаров одним рейсом на несколько розничных торговых предприятий осуществляется по... маршруту

- а) кольцевому
- б) линейному
- в) смешанному

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения – У9

1 Количество складских звеньев, через которые проходит товар при его продвижении от производителя к потребителю, определяет... товародвижения.

- а) скорость
- б) звенность
- в) партионность

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Зал образцов на товарных складах входит в состав помещений...

- а) основного производственного назначения
- б) подсобно-технических
- в) административно-бытовых

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения – У2

1 Склады по ассортименту хранимых товаров делятся на:

- а) специализированные
- б) универсальные
- в) общетоварные

Вариант № 11*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Наименование и количество товаров, а также срок исполнения обязательства являются... условиями договора поставки

- а) основными
- б) главными
- в) существенными

Вариант № 12*Проверяемые результаты обучения – У5*

1 Какие элементы обеспечивают стимулирование сбыта товаров?

- а) рекламно-информационная деятельность, доставка товаров;
- б) рекламно-информационная деятельность, личная продажа, собственно стимулирование сбыта;
- в) личная продажа, отборка, комплектование и доставка товаров;
- г) рекламно-информационная деятельность, комплектование, доставка товаров.

Вариант № 13*Проверяемые результаты обучения – У2*

1 Биржевые товары представляют собой:

- а) товары с уникальными, специфическими свойствами и качественными характеристиками;
- б) продовольственные и непродовольственные товары;
- в) взаимозаменяемые товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, качествам, характеристикам и цене;
- г) сельскохозяйственная продукция, цветные металлы.

Вариант № 14*Проверяемые результаты обучения – У4*

1 Оптовая ярмарка представляет собой:

- а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров;
- б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками;
- г) постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства.

Вариант № 15*Проверяемые результаты обучения – У4*

1 Товарная биржа представляет собой:

- а) постоянно действующий оптовый рынок товаров, обладающих уникальными свойствами по биржевым контрактам;
- б) постоянно действующий оптовый рынок товаров, отвечающих требованиям биржевых стандартов;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам;
- г) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам.

Вариант № 16*Проверяемые результаты обучения – У4*

1 Оптовый аукцион представляет собой:

- а) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу сельскохозяйственной продукции по фиксированным ценам;
- б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, специфическими свойствами;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по каталогам, образцам;
- г) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам.

Вариант № 17*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Публичный договор – это:

- а) договор, заключенный при свидетелях
- б) договор, заключенный с лицом, предложившим наиболее высокую цену, а по конкурсу - лицом, которое предложило лучшие условия
- в) договор заключенный коммерческой организацией в силу характера ее деятельности и установленной законом обязанности, с любым лицом к ней обратившимся
- г) любое из перечисленного

Вариант № 18*Проверяемые результаты обучения – У2*

1 Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- а) крупными партиями;
- б) торговым предприятием;
- в) оптовым посредникам для последующей перепродажи;

Вариант № 19*Проверяемые результаты обучения – У4*

1 Коммерческо - посреднические организации товарного рынка, это:

- а) мелкооптовые магазины;
- б) аукционы;
- в) дилерские фирмы;
- г) брокерские организации.

Вариант № 20*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Исковая давность – это:

- а) пресекательный срок, по истечении которого лицо не вправе обращаться за защитой нарушенного права в суд
- б) срок, отведенный законом сторонам на подачу апелляционной жалобы на вынесенное судом решение
- в) срок для защиты права или охраняемого законом интереса по иску лица, право которого нарушено
- г) любое из перечисленного.

Вариант № 21*Проверяемые результаты обучения – У6*

1 На оптовом предприятии «Одежда» технологические операции выполняются в следующей последовательности

- а) прием товаров по количеству грузовых мест;
- б) проверка целостности транспортной тары;
- в) комплектование маршрутов доставки;
- г) разгрузка транспорта и формирование пакетов;
- д) отбор товаров с мест хранения;
- е) установка пакетов на месте хранения;
- ж) комплектование товаров по заказам клиентов;
- з) транспортирование товаров к месту хранения;
- и) погрузка товаров на автотранспорт.

Вариант № 22

Проверяемые результаты обучения – У6

1 При доставке в магазин продовольственных товаров на автомашину должен быть представлен:

- а) сертификат соответствия;
- б) удостоверение о техническом состоянии;
- в) санитарный паспорт;
- г) свидетельство о техническом осмотре.

Вариант № 23

Проверяемые результаты обучения – У5

1 Услуги, оказываемые в процессе обслуживания покупателей, включают:

- а) реализацию товаров;
- б) оказание помощи покупателю в совершении покупки;
- в) послепродажное обслуживание;
- г) информационно-консультационные услуги;
- д) доставку товаров на дом;
- е) создание удобств покупателям.

Вариант № 24

Проверяемые результаты обучения – У3

1 Скоропортящиеся товары по качеству при иногородней поставке принимают в течение :

- а) 10 дней с момента их получения;
- б) 48 часов с момента их получения;
- в) 24 часов с момента их получения.

ЗАДАНИЕ (практическое) № 3

Перечень вопросов для экзамена по модулю МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ на вопросы, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Задание 1. Имеются данные об обороте организаций оптовой торговли.

По приведенным данным следует построить графическую модель развития оптовой торговли. Сделать выводы.

Годы	Оборот оптовой торговли, млрд. руб., в ценах соответствующих лет	Индексы оптовых цен, в процентах к 2012 г.
2012	4257	100,0
2013	5708	111,4
2014	6819	125,3
2015	8888	148,5
2016	11423	167,0
2017	15626	168,2
2018	19859	194,5

Задание 2: Организацией А было продано методом транзитного оборота товаров на сумму 100 тыс. руб.

Организация из производства отпустила товаров на склад Б на сумму 100 тыс. руб. Через склад Б эти товары были проданы в другой регион. Они поступили на склад В, затем они были проданы розничной торговой организации Г для последующей реализации.

Каждая перепродажа увеличивала стоимость товара на 5%.

По приведенным данным определите объем транзитного и складского оборота и рассчитайте коэффициент звенности.

Задание 3: Оборот организаций и предприятий оптовой торговли (включая торговлю через агентов) составил – 14651,9 млрд. руб., в том числе крупных и средних, соответственно, 6308,4 млрд. руб. Валовая прибыль организаций оптовой торговли составила 3029,2 млрд. руб., в т.ч. крупных и средних – 2271,2. Расходы организаций оптовой торговли составили – 1952,9, в т.ч. крупных и средних – 1378,3.

По приведенным данным определите: 1) удельный вес крупных и средних организаций оптовой торговли в общем объеме оборота, прибыли и затрат; 2) рентабельность и уровень затрат оптовой торговли.

Сделайте выводы об экономической эффективности оптовой торговли.

Задание 4: Имеются следующие показатели коммерческой деятельности организаций торговли, включая общественное питание, в 2018 и 2019 гг.

Годы	Число торговых хозяйствующих субъектов торговли (на конец года), тыс.	Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	Валовой оборот торговых организаций (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.
2018	595,5	4946,4	14227,5
2019	725,8	5199,7	19761,3

По приведенным выше данным рассчитайте за каждый год:

1. численность работников и оборот в расчете на одну организацию (субъект) торговли;
2. производительность труда (оборот на одного работника);
3. темпы роста числа организаций, численности работников и оборота, а также темпы роста оборота в расчете на одну организацию и на одного работника.

Напишите выводы.

Задание 5: Предприятие *Q* занимается производством и поставкой некоторого товара производственного назначения.

В текущем году произведено 500 ед. Для внутреннего потребления было использовано 10% произведенных изделий. Осталось на складе нереализованными 85 ед. Поставлено предприятию *Z* для переработки в другие товары производственного назначения – 200 ед. Оставшиеся изделия были проданы розничному торговому предприятию для дальнейшего использования в потребительских целях.

Составьте баланс, определите удельный вес каждого типа поставки.

Задание 6: Производственное предприятие выпустило 250 тыс. шт. изделия *W*. Продукция была поставлена сбытовому предприятию по цене 5 тыс. руб./шт. Из них 25% продали другому производственному предприятию для последующей переработки в другие товары. Оставшуюся продукцию купила оптовая база с оптовой наценкой в 8%, а затем перепродала розничной торговой организации с наценкой 10%. Магазины продавали товар с наценкой 15%.

Определите суммы выручки каждого звена торговли и общий объем денежной выручки (с условием, что товар был распродан полностью, без остатка).

Задание 7: Определите формат магазина по следующим характеристикам:

- а) большое предприятие розничной торговли площадью с широким ассортиментом товаров в городах – от 3500 м²;
- б) магазин самообслуживания с торговой площадью не менее 400 м²;
- в) совмещение магазина и склада в одном помещении, где товары выложены на стеллажах;
- г) огромный (100 – 200 тыс. м²) торговый комплекс, включающий в себя сотни различных магазинов, супермаркет, универмаг, службы быта и автосервиса, центр развлечений, рестораны, кафе и т.д.;
- д) магазин, занимающийся продажей товаров длительного пользования по сниженным ценам и без дополнительных услуг для покупателей;
- е) небольшой магазин с узкой специализацией товаров, как правило, модный и дорогой;
- ж) магазин розничной торговли с торговой площадью не менее 5 000 м².

Задание 8: Имеются следующие данные по магазину X: товарооборот магазина за месяц (30 дней) составил 6330 тыс. руб., средние товарные запасы за месяц – 1055 тыс. руб. Норматив товарных запасов был установлен в 7 дней. Определите, на сколько дней торговли хватит товаров (при фактическом однодневном обороте).

Задание 9: Коммерческий отдел предприятия располагает следующими данными о продаже товара А:

Объем продажи - 9500 изделий.

Отпускная цена производства - 5,5 руб. за изделие (без НДС).

Торговая сеть рассчитывает реализовывать товар А по цене, обеспечивающей прибыль 30% от цены продажи. Рассчитайте розничную цену товара А. Определите, сколько единиц товара А нужно продать, чтобы сохранить общую прибыль в случае, если цена будет снижена на 10%.

Задание 10: Фирма «Надежда», специализирующаяся на производстве кафельной плитки, после изучения рынка принимает решение об увеличении выпуска и объема продаж своей продукции. Спланируйте объем продаж на следующий год, если известно, что выручка от реализации основной продукции в прошлом году составила 250,6 тыс. руб., а к концу текущего года она достигнет 269,5 тыс. руб.

Задание 11: Какие последствия возникают в случае передаче продавцом покупателю меньшее количество товара, чем определено в договоре купли-продажи?

Задание 12: Три коммерческих фирмы, входящих в одно объединение, заключили договор с консервным заводом о поставке консервов. Две фирмы полностью выбрали свои доли консервов и рассчитались с консервным заводом. Третья фирма отказалась от принятия своей доли консервов. Комбинат потребовал, чтобы первые две фирмы выполнили обязательства и за третью фирму.

Обосновано ли требование консервного завода?

Как регулируется исполнение обязательства при множественности лиц?

Задание 13: 15.12.2019 г. был заключён договор купли – продажи 20 коробок елочных игрушек между индивидуальным предпринимателем Ивановым Д. и гражданином Зайцевым С., при этом последний оплатил всю стоимость товара. 16.12.2019 г. вместо 20 коробок Зайцев С. получил только 10 коробок. В связи с нарушением условий договора покупатель потребовал возврата уплаченной им суммы, но получил отказ, в котором Иванов Д. сообщил, что остальную недостающую часть он предоставит через 7 дней.

Зайцев С. Обратился в суд с иском о возврате уплаченной им суммы.

Обоснованны ли требования Зайцева С.? Какое решение примет суд?

Задание 14: Предприниматель Лобов обязался передать 100 комплектов женских и 100 комплектов мужских костюмов предпринимателю Вилову, а последний обязался принять товар и уплатить за него цену, согласованную в договоре.

Какой договор заключили между собой Лобов и Вилов?

Какие условия данного договора являются обязательными, без которых договор не может считаться заключённым?

Является ли основанием для признания договора незаключённым отсутствие в нём специального указания на ассортимент, качество товара, требования к его упаковке или таре, условия и срок доставки, цену и порядок расчётов между сторонами?

Задание 15: Составьте проект протокола разногласий, возникших в процессе заключения договора поставки партии женской модельной обуви между обувной фабрикой «Норд» и оптовым магазином, руководствуясь ст. 507 ГК РФ.

Задание 16: Арсеньев, желая приобрести бутылку французского вина в универсаме самообслуживания, долго выбирал из представленного ассортимента подходящее вино. Отобрав 5 различных бутылок вина, Арсеньев подошел к узлу расчета и обнаружил, что у него не хватает денежных средств на приобретение всех пяти бутылок. Кассир по своему выбору

отобрал три бутылки и пробил кассовый чек. Арсеньев посчитал, что кассир выбрал не то вино, которое он хотел бы приобрести.

Между кассиром и Арсеньевым возник спор, при этом кассир настаивал на том, что именно он принимает решение о заключении с покупателем договора купли-продажи; Арсеньев же считал, что договор уже заключен в момент выбора товара покупателем, а оплата товара производится во исполнение договора, заключенного конклюдентными действиями.

Кто прав в этом споре? Обязан ли будет Арсеньев оплатить стоимость покупки, если при выборе вина бутылка соскользнет со стеллажа и разобьется?

Задание 17: Рассчитать эффективность использования складских площадей ООО УОТБ КПС за январь – сентябрь 2019 года и сделать выводы:

Подразделение	Площадь склада, кв. м.	Товарооборот, тыс. руб.	Товарооборот на 1 кв. метр площади, тыс. руб.
Склад №1 (Непродовольственные товары)	360	24429,7	
Склад №2 (Продовольственные товары)	100	4014,5	
Склад № 1а (Непродовольственные товары)	100	5227,2	
Итого			

Задание 18: Рассчитать эффективность использования складских помещений и сделать выводы:

Группа товара	Площадь хранения, м ²	Товарооборот, рублей	Товарооборот на 1 м ² , рублей
Электроинструмент	160	2100000	
Бензотехника	45	1200000	
Итого	205	3300000	

Задание 19: Продумайте и опишите перечень услуг, которые вы можете оказывать покупателям в магазинах системы потребительской кооперации. Определить, какие из них будут платными, а какие будут бесплатными.

Задание 20: При переводе продовольственного магазина на самообслуживание в узле расчета постоянно возникало большое скопление покупателей. Некоторые из них даже прибегали к крайнему средству: оставляли тележки и корзины с отобранным товаром и покидали магазины, не совершив покупки.

Назовите несколько причин образования «заторов» у касс. Ваши действия как менеджера торгового зала в данной ситуации.

ЗАДАНИЕ (практическое) № 4


Перечень тем курсовых работ по МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности

Темы выбираются студентом самостоятельно и предварительно согласовываются с преподавателем.

Примерные планы курсовой работы представлены в методических рекомендациях по выполнению курсовой работы.

1. Оптимизация хозяйственных связей с товаропроизводителями как условие повышения эффективности работы торгового предприятия.
2. Организация договорной работы в торговле и пути ее совершенствования.
3. Коммерческая деятельность на производственном предприятии и пути ее совершенствования.
4. Проблемы и основные направления совершенствования организации и технологии хранения товаров (на примере торгового предприятия).
5. Организация, управление и экономическая эффективность рекламной деятельности в коммерческой деятельности торгового предприятия.
6. Оптовая торговля как субъект коммерческой деятельности и перспективы ее развития.
7. Назначение и сфера применения услуг оптовой торговли.
8. Организация коммерческой работы оптового предприятия по продаже товаров и ее стимулирование.
9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров и ее совершенствование.
10. Оптовые ярмарки - традиционная форма оптовой продажи товаров и перспективы их развития.
11. Организация коммерческой деятельности в торговых домах.
12. Роль и место, проблемы эффективного функционирования процессов складирования в коммерческой деятельности.
13. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и направления ее совершенствования.
14. Формирование ассортимента товаров в магазине и управление товарными запасами.
15. Особенности региональной международной коммерческой деятельности и основные направления ее совершенствования.
16. Коммерческие риски в торговом предпринимательстве, проблемы и практика их страхования.
17. Моделирование товарного ассортимента торгового предприятия и его прогнозная оценка.
18. Роль и функции оптовых предприятий в системе товароснабжения.
19. Торгово-технологические процессы в розничной торговле и пути их совершенствования.
20. Конъюнктура торговли: состояние и перспективы развития.
21. Культура торговли и основные направления ее развития.
22. Контракты купли-продажи: основные требования к качеству товара, его упаковке и маркировке на примере продовольственных и непродовольственных товаров.
23. Аукционная торговля, особенности и перспективы развития.
24. Современное состояние, тенденции развития тароупаковочной отрасли РФ и пути сокращения отходов потребительской тары.
25. Биржевая торговля и ее роль в современной рыночной экономике.
26. Коммерческая деятельность по закупкам сырья и материалов на производственном предприятии.

27. Сущность, роль, основы проектирования эффективной системы управления товарными запасами в коммерческой деятельности.
28. Современное состояние, недостатки и факторы развития сбытовых процессов в отечественной экономике.
29. Розничная торговля как субъект коммерческой деятельности и перспективы ее развития.
30. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на производственном (торговом) предприятии.
31. Организация торгового обслуживания населения и ее совершенствование.
32. Франчайзинг как форма партнерских отношений: состояние и направления развития.
33. Витрины как средство рекламы и увеличения продаж.
34. Торговое посредничество: состояние и перспективы развития.
35. Роль и место транспорта в цепи поставок товаров.
36. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия и пути ее повышения.
37. Управление товарными запасами – важнейшее направление коммерческой деятельности.
38. Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования.
39. Организация рекламных акций и компаний.
40. Разработка программ проведения рекламных компаний.
41. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия.
42. Культура и деловой этикет коммерсанта как определяющее условие успешности коммерсанта и человека.
43. Информационное обеспечение коммерческой деятельности как важнейший ее ресурс.
44. Закон о защите прав потребителей как основа цивилизованных отношений продавцов и покупателей.
45. Стимулирование сбыта в розничных (оптовых) торговых предприятиях.

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ
	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
	«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса» филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Уссурийске

КУРСОВАЯ РАБОТА

МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности

**Оптовая торговля как субъект коммерческой деятельности и
перспективы ее развития**

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)


Выпускник
гр. УСО КМ-20

_____ И.В.Торопков
(дата, подпись)

Руководитель
преподаватель

_____ Г.В. Серышева
(дата, подпись)

Уссурийск 2022

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ
	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»
	филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Уссурийске

УТВЕРЖДАЮ
Председатель ЦМК
_____ Т.Г. Басалюк
подпись
« ____ » _____ 2022 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение курсовой работы
МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности

Студент **Ким Андрей Владимирович** группы УСО КМ-20
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Утверждено приказом № ____ от « ____ » _____ 2022 г

1. Тема курсовой работы:

Комплексная программа стимулирования продаж (сбыта)

2. Основные вопросы, подлежащие разработке (исследованию):

Введение (2-3 стр. – к 18 января 2022)

1 Стимулирование продаж (сбыта) в коммерческой деятельности (10-12 стр. к 25 января 2022)

1.1 Понятие стимулирования

1.2 Объекты и типы стимулирования

1.3 Роль стимулирования в жизненном цикле товара

2 Комплексная программа стимулирования продаж (сбыта) на примере...(12-15 стр. к 22 февраля 2022)

2.1 Постановка целей стимулирования сбыта

2.2 Выбор методов и средств стимулирования

2.3 Выводы и рекомендации совершенствования стимулирования сбыта на примере предприятия торговли

Заключение (1-2 стр.)

Список использованных источников (не менее 25-30 источников к 5 марта 2022)

Приложения (не ограничивается)

3. Дата выдачи задания: «11» января 2022 г.

4. Срок представления студентом законченной работы: «11» марта 2022 г.

Общий объем работы – не менее 30 страниц и не более 35 страниц (без приложений).

Руководитель Серышева Галина Витальевна – преподаватель

ФИО, подпись

Задание к исполнению принял студент _____

Ким А.В.

ФИО, подпись, Дата

4 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Коды компетенций и планируемые результаты обучения		Оценочные средства*	
			Наименование	Представление в ФОС
1	ПК 1.1	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности;	Тест №2.2 Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Практическое задание для экзамена по модулю №3 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю Темы курсовых работ
		Иметь практический опыт: установления коммерческих связей; составления договоров;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
2	ПК 1.2	Знать: принципы управления товарными запасами и потоками; организационные и правовые нормы охраны труда;	Тест № 6.1 Реферат Доклад, сообщение Глоссарий Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: управлять товарными запасами и потоками;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю

		Иметь практический опыт: управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
3	ПК.1.3	Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли и правила приёмки товаров по количеству и качеству;	Тест № 7.1; 7.2; 7.3 Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
4	ПК.1.4	Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы,	Тест № 8.1; 8.2; 8.3; 8.4; 8.5 Реферат Доклад, сообщение,	Фонд тестовых заданий Темы рефератов Темы Фонд тестовых заданий

		объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: организации розничной и оптовой торговли	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
5	ПК 1.5	Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Тест № 8.1; 8.2; 8.3; 8.4; 8.5 Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»

			на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
7	ПК.1.7	Знать: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Тест № 8.1; 8.2; 8.3; 8.4; 8.5 Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: устанавливать коммерческие связи;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	Задания для дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01
8	ПК.1.9	Знать: приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	Тест № 8.1; 8.2; 8.3; 8.4; 8.5 Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для дифференцированного зачета Темы курсовых работ
		Уметь: применять	Практическое задание	Задания для

	логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;	для дифференцированного зачета №2 Темы курсовых работ	дифференцированного зачета Темы курсовых работ Практические задания для экзамена по модулю
	Иметь практический опыт: применения логистических приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01

практических работ).																
Тема 2.1: Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.		ПР8						ПР8		Т2.1						
Тема 2.2. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров.	ПР9	2	3	4	5	6	7	9								Т2.2
Тема 2.3 Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг.																Т2.3
Раздел 3: Приемка товаров по количеству и качеству (в том числе лабораторно-практических работ).			ПР1 0													
Тема 3.1. Приемка товаров по количеству и качеству на предприятиях оптовой торговли. Особенности приемки товаров импортного происхождения.			ПР1 0							Т3.1						
Тема 3.2: Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле					ПР1 2			ПР1 1								Т3.2
Тема 3.3. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие.						ПР1 3		ПР1 2		Т3.3						
Тема 3.4 Товарные склады и организация складских операций		ПР1 4						ПР1 4		Т2.1						
Раздел 4: Идентификация вида, класса и типа организаций оптовой торговли (в том числе лабораторно-практических работ).																
Тема 4.1: Классификация оптовых торговых организаций				ПР1 5			ПР1 6									
Раздел 5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли (в том числе лабораторно-практических																

работ).																	
Тема 5.1: Виды и характеристика услуг оптовой торговли.					ПР1 7									T5.1			
Раздел 6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (в том числе лабораторно-практических работ).																	
Тема 6.1: Государственное регулирование коммерческой деятельностью. Сертификация товаров и услуг как подтверждение соответствия.	ПР2 1																
Раздел 7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (в том числе лабораторно-практических работ).																	
Тема 7.1: Карьера коммерсанта							ПР1 8		T7.1							T7.1	
Тема 7.2: Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческо-посреднической деятельности.							ПР1 9										
Тема 7.3: Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке.							ПР2 0							T7.3			

T – тестирование

ПР – практическая работа

Тема 2.1: Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение.	BM1-19	ПЗ1 ПЗ13 BM1-19 TKP 4,27, 12, 37	BM1-19 TKP7	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19 ПЗ3 TKP 24		T320			T321			T322
Тема 2.2. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров.	BM1-19 TKP 39,32 5,8, 33	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19 TKP4 519	T327 TKP 30							T336 T337
Тема 2.3 Организационно-экономические особенности лизинга. Франчайзинг.	BM1-19 TKP3 2	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	T318							
Раздел 3: Приемка товаров по количеству и качеству (в том числе лабораторно-практических работ).	BM1-19	BM1-19	ПЗ24 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19								
Тема 3.1. Приемка товаров по количеству и качеству на предприятиях оптовой торговли. Особенности приемки товаров импортного происхождения.	BM1-19	BM1-19	ПЗ24 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	ПЗ21 BM1-19							T328	
Тема 3.2: Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле	ПЗ18 BM1-19	ПЗ1 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19								T313
Тема 3.3. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие.	BM1-19 TKP 14	ПЗ12 BM1-19 TKP 38	BM1-19	BM1-19 TKP 19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19								T312
Тема 3.4 Товарные склады и организация складских операций	BM1-19 TKP 18	BM1-19	BM1-19	ПЗ9 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19 TKP 17	ПЗ4 BM1-19		T335						
Раздел 4: Идентификация вида, класса и типа организаций оптовой торговли (в том числе лабораторно-практических работ).																

Тема 4.1: Классификация оптовых торговых организаций	BM1-19 TKP 29	BM1-19	BM1-19	П35 П36 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	T331 T325							
Раздел 5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли (в том числе лабораторно-практических работ).																
Тема 5.1: Виды и характеристика услуг оптовой торговли.	BM1-19 TKP 21,31	BM1-19	BM1-19	П319 BM1-19	П323 П312 BM1-19 TKP7	BM1-19	BM1-19	BM1-19								T330
Раздел 6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (в том числе лабораторно-практических работ).																
Тема 6.1: Государственное регулирование коммерческой деятельностью. Сертификация товаров и услуг как подтверждение соответствия.	П320 BM1-19 TKP 15	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	П322	BM1-19 TKP 16	BM1-19								T319
Раздел 7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (в том числе лабораторно-практических работ).																
Тема 7.1: Карьера коммерсанта	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	П317 BM1-19	BM1-19								T338
Тема 7.2: Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческо-посреднической деятельности.	BM1-19 TKP 42	BM1-19	BM1-19	П314 BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19								T333 T334
Тема 7.3: Организация и управление	П316 П317	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19	BM1-19				T332				T329

торгово-посреднической деятельностью на рынке.	BM1-19 TKP 34						BM1-19										
--	---------------------	--	--	--	--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ТЗ – теоретическое задание

ПЗ – практическое задание

Т– тестирование

BM – Вопросы к экзамену по модулю

TKP- Тема курсовой работы

5.2 ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

5.2.1 Входной контроль

Тест №1

1. Какие виды деятельности не относятся к предпринимательской:

- +а) предвыборная
- б) посредническая
- +в) благотворительная
- +г) активная
- д) сбытовая.

2. Что из перечисленного может относиться к основным факторам предпринимательской деятельности?

- а) основные и оборотные фонды
- б) трудовые ресурсы
- в) товары
- г) информация
- д) время
- +е) все перечисленное.

3. В коммерческом предпринимательстве предприниматель:

- а) занимается куплей-продажей ценных бумаг
- б) производит товары и услуги
- +в) продает готовые товары, приобретенные им у других лиц
- г) выступает в роли связующего звена между покупателем и продавцом

4. Определяющим фактором спроса является:

- а) изменение доходов потребителей
- б) изменение вкусов потребителей
- +в) цена товара
- г) изменение числа покупателей

5. Если цена на товар превысит рыночную цену, то это приведет:

- а) к дефициту товара
- +б) к избытку товара
- в) к отсутствию данного товара на рынке
- г) не приведет ни к каким изменениям

5.2.2 Оперативный (текущий) контроль

Тест № 1.1

Тема 1.1 Коммерческая деятельность в сфере товаров и услуг.

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. В чём состоит сущность коммерческой деятельности?
 - А) Продажа товаров.
 - Б) Продажа услуг.
 - В) Производство и продажа товаров, услуг и технологий.
 - Г) Получение прибыли путём торговли.
2. В чём состоит содержание коммерческой деятельности?
 - А) В ведении коммерческих переговоров.
 - Б) В заключении договоров купли-продажи.
 - В) В подготовке и осуществлении операций по торговле товарами, услугами и технологиями.
 - Г) В исполнении договоров купли-продажи.
 - Д) В организации производства и торговли товарами и услугами.
3. Коммерческая деятельность имеет место:
 - А) Только в сфере обращения товаров.
 - Б) Только в сфере обращения услуг.
 - В) В сфере производства.
 - Г) В сфере обращения денег, товаров и услуг.
4. Основные принципы коммерческой деятельности:
 - А) Неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга.
 - Б) Гибкость коммерции, её направленность на учёт постоянно меняющихся требований рынка.
 - В) Умение предвидеть коммерческие риски.
 - Г) Доходность, прибыльность.
 - Д) Проявление личной инициативы.
 - Е) Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам.
 - Ж) Соблюдение действующего законодательства.
5. Коммерческие организации, входящие в состав производителей товаров
 - А) Являются самостоятельными юридическими лицами.
 - Б) Выступают на рынке как посредники.
 - В) Являются структурными подразделениями предприятия.
 - Г) За результаты своей деятельности отвечают своим капиталом.
6. Какими методами ведётся коммерческая деятельность?
 - А) Открытым.
 - Б) Прямым.
 - В) Закрытым.
 - Г) Простым.
 - Д) Косвенным.
 - Е) Сложным.
 - Ж) Контактным.

Тест 2.1

Тема 2.1 Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Физическое лицо – это:

- А) Граждане, обладающие физической силой.
- Б) Граждане, обладающие правоспособностью.
- В) Граждане, обладающие дееспособностью.
- Г) Граждане, обладающие правоспособностью и дееспособностью.
- Д) Граждане, достигшие 18 лет.
- Е) Материально обеспеченное лицо.

2. Юридическое лицо – это:

- А) Гражданин с юридическим образованием.
- Б) Организация, которая имеет в своём управлении имущество.
- В) Организация, которая имеет в своём штате юриста.
- Г) Организация, которая имеет в собственности имущество и отвечает имуществом по своим обязательствам.
- Д) Группа людей, которые имеют в своей собственности имущество.

3. Коммерческие организации имеют целью своей деятельности:

- А) Получение прибыли.
- Б) Снижение издержек.
- В) Уменьшение налогов.
- Г) Развитие экономики.
- Д) Наиболее полное удовлетворение спроса покупателей.

4. Предприятия какой организационно-правовой формы обязаны публиковать информацию о результатах своей деятельности?

- А) Производственный кооператив.
- Б) Общество с ограниченной ответственностью.
- В) Акционерное общество.

5. Эти фирмы создаются производственным предприятием для удовлетворения своих потребностей, но обладают юридической и финансовой самостоятельностью и ответственностью:

- А) Отделы снабжения и сбыта.
- Б) Акционерные общества.
- В) Дочерние коммерческие закупочные и сбытовые фирмы.
- Г) Общества с ограниченной ответственностью.
- Д) Холдинги.
- Е) Филиалы.
- Ж) Независимые коммерческие фирмы, работающие по заказам клиентов.

6. К некоммерческим организациям относятся:

- А) Религиозные и общественные организации.
- Б) Учреждения.
- В) Фонды.
- Г) Юридические организации.

7. Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, называется

- А) Производственным кооперативом
- Б) Закрытым акционерным обществом
- В) Унитарным предприятием
- Г) Обществом с ограниченной ответственностью

8. С какой целью создаются дочерние закупочные и сбытовые фирмы?

- А) Для удовлетворения собственных нужд.
- Б) Для уменьшения налоговых отчислений.
- В) Для привлечения иностранных инвестиций.
- Г) Для увеличения объёма сбыта продукции предприятия.

Д) Для развития и укрепления экономики.

9. К какому источнику следует обращаться с целью получения информации о том, кто может стать субъектом коммерческой деятельности?

- А) Учебник по коммерческой деятельности.
- Б) Закон о предпринимательстве.
- В) Гражданский Кодекс РФ.
- Г) Экономические обзоры и информационные бюллетени.

10. Имеют ли право некоммерческие организации заниматься предпринимательской деятельностью?

- А) Имеют.
- Б) Не имеют.
- В) Имеют с целью привлечения инвестиций.
- Г) Имеют, если она соответствует их уставным целям или способствует их достижению.
- Д) Имеют с целью выплаты зарплаты и налогов.

Тест № 2.2

Тема 2.2. Особенности коммерческой деятельности в оптовой

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность по продаже продовольственных товаров посредством организации торговой сети, и хозяйствующим субъектам, осуществляющим поставки продовольственных товаров в торговые сети, запрещается:

- А) создавать дискриминационные условия
- Б) осуществлять оптовую торговлю с использованием договора комиссии или смешанного договора, содержащего элементы договора комиссии.
- В) не создавать препятствия для доступа на товарный рынок или выхода из товарного рынка других хозяйствующих субъектов

2. Органам государственной власти субъектов Российской Федерации, запрещается принимать акты которые приводят или могут привести к установлению на товарном рынке правил осуществления торговой деятельности, в частности запрещается:

- А) понуждение хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность,
- Б) возложение на хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность
- В) принятие нормативных правовых актов,

3. Мероприятия, содействующие развитию торговой деятельности...

- А) разработка антимонопольной продукции
- Б) проводят анализ экологических показателей
- В) поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов
- Г) стимулирование инвестиционных проектов, направленных на строительство логистических центров поставок

4. Основными показателями эффективности реализации программ развития торговли являются:

- А) достижение установленных нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов;
- Б) повышение доступности товаров для населения;
- В) возложение на хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность
- Г) создание торговли с использованием договора комиссии или смешанного договора, содержащего элементы договора комиссии.

5. Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами случаев, самостоятельно определяют:

- А) вид торговли (оптовая и (или) розничная торговля);
- Б) способы доставки товара

В) форма рекламы организации

Г) специализацию торговли (универсальная торговля и (или) специализированная торговля);

6. Особенности размещения нестационарных торговых объектов

А) Порядок включения в схему размещения, указанную в части 2 настоящей статьи, нестационарных торговых объектов, расположенных на земельных участках, в зданиях, строениях и т.д.

Б) Схема размещения нестационарных торговых объектов разрабатывается и утверждается органом местного самоуправления,

В) Схемой размещения нестационарных торговых объектов должно предусматриваться размещение не менее чем 80 % нестационарных торговых объектов используемых субъектами малого или среднего предпринимательства,

7. Требования к организации ярмарок и продажи товаров на них

А) Организатор ярмарки не имеет права разрабатывать и утверждать план мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней,

Б) Организатор ярмарки публикует в СМИ и размещает на своем сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" информацию о плане мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней.

В) Торговые места на ярмарке предоставляются физическим лицам,

8. Стационарный торговый объект это ...

А) торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения, прочно связанные фундаментом такого здания, строения с землей и присоединенные к сетям инженерно-технического обеспечения;

Б) торговый объект, представляющий собой временное сооружение или временную конструкцию, не связанные прочно с земельным участком вне зависимости от присоединения или неприсоединения к сетям инженерно-технического обеспечения, в том числе передвижное сооружение;

В) здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки, демонстрации товаров, обслуживания покупателей и проведения денежных расчетов с покупателями при продаже товаров;

9. Специализированный магазин это...

А) Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть.

Б) Предприятие розничной торговли, реализующее универсальный ассортимент продовольственных и/или непродовольственных товаров.

В) Предприятие розничной торговли, реализующее несколько групп товаров, связанных общностью спроса и удовлетворяющих отдельные потребности.

10. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования торговой деятельности осуществляют следующие полномочия:

А) реализация государственной политики в области торговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации

Б) установление нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов для субъекта Российской Федерации;

В) разрабатывает и утверждает план мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней

Тест № 3.1

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

Анализ товарных запасов.

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Коэффициент новизны ассортимента характеризуется отношением:

- а) количества видов, разновидностей, наименований новых товаров, к действительной широте ассортимента;
- б) действительной широты ассортимента к количеству новых видов, разновидностей, наименований товаров;
- в) действительной полноты ассортимента к количеству видов, разновидностей, наименований товаров

2. Рациональность ассортимента характеризует:

- а) насыщенность рынка товарами;
- б) способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реально обоснованные потребности потребителей;
- в) способность набора товаров удовлетворять спрос на одни и те же товары;
- г) способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реально обоснованные потребности разных сегментов потребителей.

3. Коэффициенты весомости при расчете показателя рациональности ассортимента характеризуют удельную долю показателей:

- а) широты, полноты, устойчивости и новизны ассортимента при формировании потребительских предпочтений;
- б) широты и полноты ассортимента при формировании потребительских предпочтений;
- в) широты, полноты и новизны ассортимента при формировании потребительских предпочтений.

4. Гармоничность ассортимента характеризует:

- а) насыщенность рынка товарами;
- б) свойство набора товаров разных групп, характеризующее степень их близости по обеспечению рационального товародвижения, реализации, использования;
- в) свойство набора товаров разных, но близких по функции, обеспечивать рациональное товародвижение;
- г) способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реально обоснованные потребности разных сегментов потребителей.

5. Свойствами ассортимента не являются:

- а) гармоничность;
- б) безотказность
- в) широта ассортимента;
- г) новизна.

6. Ассортимент товаров - это:

- а) совокупность изделий какого-либо назначения;
- б) набор товаров, сформированный по определенным признакам
- в) совокупность разновидностей конкретного вида изделий;
- г) количество позиций в каждой группе изделий.

7. Действительная широта ассортимента - это:

- а) количество видов, разновидностей, наименований товаров, имеющих в обследуемом торговом предприятии
- б) количество видов, разновидностей, наименований товаров; предусмотренных ассортиментным перечнем;
- в) количество видов, разновидностей, наименований товаров; предусмотренных нормативно-технической документацией; прейскурантами, каталогами или максимально возможное.

8. Полнота ассортимента характеризует:

- а) насыщенность рынка;
- б) способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности
- в) способность набора товаров удовлетворять спрос на одни и те же товары;

г) состав товарных групп в долях.

9. Ассортимент товаров предназначен для:

- а) удовлетворения физических потребностей потребителя;
- б) удовлетворения психологических потребностей потребителя;
- в) удовлетворения эргономических потребностей потребителя;
- г) удовлетворения потребностей потребителя.

10. Ассортимент товаров, представленный их разновидностями, называют:

- а) развернутым;
- б) сложным;
- в) смешанным;
- г) оптимальным.

Тест № 4.1

Тема 4.1. Коммерческие связи в оптовой торговле

Проверяемые результаты обучения – 31,32

2. К какому виду договора можно отнести соглашение трёх физических лиц по поводу изменения гражданских прав относительно дома, переходящего по наследству?

- А) Договор купли-продажи имущества.
- Б) Договор аренды.
- В) Договор контрактации.
- Г) Договор купли-продажи земли, требующий государственной регистрации.
- Д) Все варианты верны.
- Е) Другие варианты.

2. Что такое пролонгация договора?

- А) Заключение договора.
- Б) Изменение условий договора.
- В) Изменение реквизитов договора.
- Г) Продление срока договора.
- Д) Расторжение (окончание действия) договора.

3. Где указывается номер договора?

- А) На последнем листе договора, после подписей продавца и покупателя.
- Б) На каждом листе договора в верхнем правом углу.
- В) На заглавном листе вверху, по центру.

4. Кто имеет право подписи контрактов?

- А) Президент фирмы
- Б) Коммерческий директор фирмы.
- В) Лицо, указанное в уставе или в доверенности.
- Г) Директор фирмы или главный бухгалтер

5. Оферта бывает:

- А) Прямая.
- Б) Твёрдая.
- В) Мягкая
- Г) Свободная.
- Д) Ограниченная.
- Е) Частично ограниченная.

6. Если при твёрдой оферте не последовало ответа от потенциального покупателя, то это означает:

- А) Решение всё ещё обсуждается.
- Б) Предложение принято.
- В) Равносильно отказу.
- Г) Идёт подготовка контракта.

7. Более детально порядок заключения договоров путём акцепта оферты изложен в:

- А) Ст. 498-510 ГК РФ.
- Б) Ст. 432-446 ГК РФ.
- В) Ст. 83-90 Гаагской Конвенции 1985 г.

8. Запрос это:

- А) Предложение продавца покупателю.
- Б) Предложение покупателя продавцу.
- В) Предложение посредника продавцу.
- Г) Предложение посредника посреднику

9. По итогам аукциона или конкурса договор заключается:

- А) С лицом, первым подавшим заявку.
- Б) С лицом, обладающим наибольшими инвестиционными возможностями.
- В) С лицом, выигравшим торги.
- Г) С лицом, указанным вышестоящей организацией.
- Д) С лицом, заплатившим аванс.

10. Права и обязанности у сторон возникают с момента подписания:

- А) Реального договора;
- Б) Консенсуального договора;
- В) Договора о материальной ответственности (хранения);
- Г) Договора займа;
- Д) Акта передачи имущества материально-ответственному лицу.

Тест № 4.2

Тема 4.2. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров

Проверяемые результаты обучения – 31,32

Тема 4.2: Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров

1. Договор финансового лизинга представляет собой:

- А) Односторонний договор.
- Б) Двухсторонний договор.
- В) Трёхсторонний договор.
- Г) Многосторонний договор

2. Договор делькредере содержит в себе:

- А) Признание комиссионером задолженности перед комитентом.
- Б) Договор консигнатора с консигнантом на поставку на склад оптовой партии товара.
- В) Гарантию посредника оплаты товара покупателем.
- Г) Гарантию покупателя в том, что он заберёт товар.
- Д) Договор о покупке товаров с отсрочкой платежа.

3. К какому виду договора можно отнести соглашение трёх физических лиц по поводу изменения гражданских прав относительно дома, переходящего по наследству?

- А) Договор купли-продажи имущества.
- Б) Договор аренды.
- В) Договор контрактации.
- Г) Договор купли-продажи земли, требующий государственной регистрации.
- Д) Все варианты верны.
- Е) Другие варианты.

4. Что такое пролонгация договора?

- А) Заключение договора.
- Б) Изменение условий договора.
- В) Изменение реквизитов договора.
- Г) Продление срока договора.
- Д) Расторжение (окончание действия) договора.

5. Где указывается номер договора?

- А) На последнем листе договора, после подписей продавца и покупателя.
- Б) На каждом листе договора в верхнем правом углу.
- В) На заглавном листе сверху, по центру.

6. Кто имеет право подписи контрактов?

- А) Президент фирмы
- Б) Коммерческий директор фирмы.
- В) Лицо, указанное в уставе или в доверенности.
- Г) Директор фирмы или главный бухгалтер

7. Оферта бывает:

- А) Прямая.
- Б) Твёрдая.
- В) Мягкая
- Г) Свободная.
- Д) Ограниченная.
- Е) Частично ограниченная.

8. Если при твёрдой оферте не последовало ответа от потенциального покупателя, то это означает:

- А) Решение всё ещё обсуждается.
- Б) Предложение принято.
- В) Равносильно отказу.
- Г) Идёт подготовка контракта.

9. Запрос это:

- А) Предложение продавца покупателю.
- Б) Предложение покупателя продавцу.
- В) Предложение посредника продавцу.
- Г) Предложение посредника посреднику

10. Права и обязанности у сторон возникают с момента подписания:

- А) Реального договора;
- Б) Консенсуального договора;
- В) Договора о материальной ответственности (хранения);
- Г) Договора займа;
- Д) Акта передачи имущества материально-ответственному лицу.

Тест № 4.3

Тема 4.3. Формирование процесса товародвижения в оптовой торговле
Проверяемые результаты обучения – 31,32

2. Процесс перемещения товаров от производителя до потребителя:

- а) товародвижения+
- б) товаропоступление
- в) товаровывоз
- г) товароразмещение

2. Преимущества прямых связей в оптовой торговле - это

- а) формирование конкурентных цен закупки и продажи товаров;
- б) стимулирование сбыта;
- в) увеличение объемов поставки товаров;
- г) сокращение частоты поставок товаров;
- д) сложности в размещении и хранении товаров.

3. Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- а) Оперативность+
- б) Ритмичность
- в) Экономичность
- г) Централизованность

4. Преимущества прямых связей в розничной торговле - это

- а) сокращение издержек обращения;
- б) установление розничных цен ниже рыночных;
- в) формирование торгового ассортимента;
- г) поставка в соответствии с утвержденным графиком;
- д) ритмичность товарооборота.

5. Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит:

- а) Доставка товара
- б) Заявки+
- в) Продажа
- г) Предложение

6. Что включают в себя первичные документы по поступлению товаров?

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные+
- в) накопительные ведомости по приходу
- г) количественно-суммовые оборотные ведомости

7. Предназначен для расчетов между поставщиком и получателем:

- а) кассовый ордер
- б) Кассовый чек
- в) Счет+
- г) Товарный чек

8. Что такое торгово-сбытовая логистика?

- +а) управление транспортировкой и складированием товаров на основе эконометрического моделирования и компьютеризация;
- б) отрасль логистики;
- в) отрасль математике;
- г) нет правильного ответа.

9. Канал товародвижения ...

- а) водный путь перевозки товара;
- +б) цепочка торговых посредников, через которых проходит товар;
- в) маршрут движения товара в географическом пространстве.

10. Чем являются оптовые торговые предприятия?

- +а) торговые посредники, занимающиеся куплей-продажей крупных партий товаров;
- б) крупные магазины, продающие товар населению;
- в) сеть складских помещений;
- г) нет правильного ответа.

Тест № 4.4

Тема 4.4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Проверяемые результаты обучения – 31,32

2. Выберите утверждение, которое, по Вашему мнению, наиболее полно отражает суть работы закупок:

- А) закупки направлены на соблюдение бизнес-процессов отдела закупок и поддержания элементов корпоративной культуры предприятия
- Б) закупки направлены на эффективное взаимодействие с поставщиками
- В) закупки направлены на исключение моментов, связанных с отсутствием необходимых товаров и/или услуг.

2. Что такое тактика закупок:

- А) ежедневное внесение в заказы поставщикам рассчитанное количество товаров и контроль поступления этих товаров на склады
- Б) это ежедневные операции, связанные с расчетами, прогнозированием, действиями, направленными на получение предприятием необходимых товаров и услуг
- В) это систематическая проверка сроков действия договоров купли-продажи с поставщиками

3. Как Вы считаете: закупки влияют на уровень маржинальности продаж предприятия?

- А) да, влияние деятельности ЗАКУПОК на уровень маржинальности продаж - значительное
- Б) да, но закупки косвенно влияют на уровень маржинальности продаж, так как продажи - задача сбытовых подразделений
- В) нет, задача закупок - привезти нужный товар, в нужное время, по нужной цене

4. Выберите перечень обязанностей, наиболее соответствующий эффективным закупкам:

- А) управление ассортиментом, ценообразованием, закупочной деятельностью, товарными запасами, мониторинг цен поставщиков
- Б) управление ассортиментом, ценообразованием, закупочной деятельностью, товарными запасами, разработка нормативов минимальных торговых наценок
- В) управление ассортиментом, ценообразованием, закупочной деятельностью, товарными запасами, контроль адресного хранения товаров

5. Какие параметры при выборе поставщика Вы учитываете?

- А) стабильность товарных запасов; выполнение договорных условий; наличие бонусных выплат; готовность в любой момент улучшить условия сотрудничества; способность быстро решать проблемы, которые периодически возникают
- Б) стабильность товарных запасов; выполнение договорных условий; наличие ценовой спецификации; прозрачная система скидок и отсрочек; все взаимодействие с поставщиком осуществляется посредством одного менеджера поставщика
- В) стабильность товарных запасов; выполнение договорных условий; наличие бонусных выплат; у поставщика имеются отдел логистики, отдел рекламаций, отдел маркетинга, которые готовы взаимодействовать с Вами по соответствующим вопросам

6. Матрица Кралича отражает:

- А) влияние закупок на результат и долю поставщика в закупочном обороте
- Б) влияние закупок на результат и риски поставок
- В) риски поставок и выбор логистической схемы работы с поставщиком

7. Какая технология используется чаще всего для постановки целей при подготовке к переговорам с поставщиком?

- А) SWOT
- Б) SPIN
- В) SMART

8. В каких случаях правильным будет формирование страхового товарного запаса?

- А) когда продажи товаров высокие, стабильные и точно прогнозируются
- Б) когда продажи товаров высокие и средние, происходят с понятными отклонениями, точность прогнозирования средняя
- В) когда продажи товаров небольшие, происходят с различными отклонениями, точность прогнозирования практически нулевая

11. Какой срок предусмотрен для заключения контракта по результатам открытого конкурса в электронной форме и электронного аукциона?

- А) не ранее чем через 5 дней и не позднее чем через 20 дней после размещения на официальном сайте (в ЕИС) итогового протокола о результатах процедуры определения поставщика;+
- Б) не позднее 30 рабочих дней с момента размещения на официальном сайте (в ЕИС) извещения о проведении закупки;
- В) не ранее чем через 10 дней и не позднее чем через 20 дней после размещения на официальном сайте (в ЕИС) итогового протокола о результатах процедуры определения поставщика.

12. В какой срок заказчиком размещается извещение о проведении открытого конкурса в электронной форме в единой информационной системе?

- А) не менее чем за 25 дней до даты окончания подачи заявок
- Б) не менее чем за 15 рабочих дней до даты окончания подачи заявок+
- В) не менее чем за 20 дней до даты окончания подачи заявок

Тест № 5.1

Тема 5.1. Карьера коммерсанта

Проверяемые результаты обучения – 31,32

9. Из каких трёх стадий состоят деловые переговоры в коммерции?

- А) Подготовка переговоров.
- Б) Начало переговоров.
- В) Проведение переговоров.
- Г) Середина переговоров.
- Д) Окончание переговоров.
- Е) Анализ переговоров.

10. При партнёрском подходе к ведению переговоров:

- А) Контракт купли-продажи заключается автоматически, без споров, в виду высокого уровня доверия между партнёрами.
- Б) Стороны занимают безкомпромисные позиции.
- В) Стороны для достижения согласия пренебрегают своими интересами.
- Г) Стороны в процессе переговоров идут на небольшие уступки для достижения взаимоприемлемого решения.

11. Вертикальные переговоры подразумевают:

- А) Переговоры внутри команды.
- Б) Переговоры между своей командой и организацией, которую она представляет.
- В) Переговоры с общественностью и прессой.
- Г) Переговоры между командой и другой стороной.

12. Основным видом переговоров для достижения договорённости между сторонами являются:

- А) Ознакомительные переговоры.
- Б) Личные переговоры.
- В) Телефонные переговоры.
- Г) Переговоры путём почтовой переписки.

13. Есть ли необходимость обсуждать итоги переговоров в фирме?

- А) Да.
- Б) Нет.
- В) Да, если результат положительный.
- Г) Только в случае безрезультатности.

14. Какой тип людей в переговорной команде всячески стараются избежать любых конфликтов?

- А) Центристы.
- Б) Дестабилизаторы.
- В) Стабилизаторы.

- Г) Дистрибьюторы.
15. В зависимости от цели переговоры могут быть:
- А) Ознакомительные; выяснительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи.
 - Б) Выяснительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
 - В) Ознакомительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
 - Г) Ознакомительные; выяснительные; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
16. Какие переговоры называются ознакомительными?
- А) Проводимые с целью ознакомления с условиями контракта.
 - Б) Проводимые с целью изучения и выяснения взаимной заинтересованности.
 - В) Проводимые для ознакомления с лицами и участниками переговоров обеих сторон.
 - Г) Проводимые для знакомства с руководителями фирмы, товарами и ценами.
 - Д) Проводимые с целью ознакомления с претензиями.
9. К организации переговоров относятся:
- А) Почтовая переписка между контрагентами.
 - Б) Определение тактики ведения переговоров.
 - В) Решение конкретных вопросов, поставленных на переговорах.
 - Г) Определение времени, места и состава участников переговоров.
 - Д) Анализ поведения партнёров по переговорам и изменение тактики проведения переговоров.
10. В процессе ведения переговоров необходимо придерживаться следующих методов:
- А) Придерживаться мягкого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы.
 - Б) Придерживаться жесткого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы.
 - В) Продолжать переговоры независимо от степени доверия.
 - Г) Легко менять свою позицию.
 - Д) Твердо придерживаться своей позиции.
 - Е) Концентрироваться на интересах, а не на позициях.

Тест № 6.1

Тема 6.1. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке
 Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Может ли посредник, действующий на рынке от своего имени и за чужой счёт, отправить оферту потенциальному покупателю?
- А) Может
 - Б) Не может
 - В) Может, если товар приобретён им по договору купли-продажи
 - Г) Может, если он связан договором *del credere*
2. В чём состоят преимущества использования торговых посредников:
- А) Фирма-экспортёр не вкладывает значительных средств на организацию торговой сети.
 - Б) Сокращается время обращения товаров, что ведёт к экономии издержек.
 - В) Использование капитала торгово-посреднических фирм на основе кредитования.
 - Г) Освобождение экспортёра от многих издержек по реализации товара.
 - Д) Процесс реализации товара зависит от добросовестности и активности торгового посредника.
3. Посредник приобретает товары по договору купли-продажи в следующих видах операций по перепродаже:
- А) От чужого имени и за свой счёт.
 - Б) От своего имени и за чужой счёт.
 - В) От чужого имени и за чужой счёт.

Г) От своего имени и за свой счёт.

4. Брокер – это:

- А) Посредник в биржевых операциях
- Б) Лицо, занимающееся разрешением биржевых споров
- В) Руководитель товарной биржи
- Г) Охранник товаров на бирже

5. Биржевые спекулянты, специализирующиеся на сделках по росту и снижению цен называются:

- А) «Кролики».
- Б) «Тигры».
- В) «Быки».
- Г) «Слоны».
- Д) «Ослы».
- Е) «Медведи».

6. К оптовым предприятиям, реализующим право собственности на товар, относятся:

- а) дилеры;
- б) комиссионеры;
- в) дистрибьюторы;
- г) маклеры.

7. Распределительные центры бывают:

- а) независимые;
- б) подчиненные торговой фирме;
- в) подчиненные промышленной фирме;
- г) входить участником объединения.

3. Организаторами оптового оборота являются:

- а) ярмарки;
- б) товарные биржи;
- в) дистрибьюторы;
- г) аукционы;
- д) выставки.

8. К числу торговых посредников относятся

- а) агенты;
- б) атташе;
- в) дилеры;
- г) коммивояжеры.

9. Цели коммерческой деятельности оптовых посредников включают

- а) доход, получаемый от разницы цены закупки и продажи товаров;
- б) вознаграждение за предоставленные услуги;
- в) куплю-продажу за свой счет;
- г) транспортно-экспедиторские операции;
- д) сбыт.

Тест № 6.2

Тема 6.2 Роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Внешнеторговая деятельность – это:

- + а. Деятельность по проведению сделок в сфере внешней торговли товарами, услугами, информацией и объектами интеллектуальной собственности
- б. Деятельность, связанная с привлечением товаров из-за рубежа с целью их приобретения

- в. Деятельность, связанная с созданием торговых предприятий в зарубежных странах
- 2. Что является основой для начисления НДС?**
- а. Стоимость товара, установленная при его пересечении границы РФ
 б. Таможенная стоимость
 + в. Таможенная стоимость + пошлины + акцизы
- 3. Какое обстоятельство является юридически обоснованным основанием для квотирования импорта?**
- а. Продажа импортируемого товара по сознательно заниженной цене
 + б. Защита отечественных производителей от иностранной конкуренции
- а. Вероятность нанесения ущерба национальной экономике
- 4. Квотами принято называть:**
- + а. Лимиты
 б. Запреты
 в. Штрафы
- 4. Условие поставки, при котором все расходы по перевозке груза, оплате транспортных и страховых расходов до пересечения товаром борта судна в порту покупателя возложены на продавца товара – это:**
- а. FOP
 б. FOB
 + в. CIF
- 5. Безналичные расчеты между странами, компаниями, предприятиями и банками за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей – это:**
- + а. Клиринг
 б. Факторинг
 в. Демпинг
- 6. Какая из мер в обязательном порядке применяется вместе с квотированием?**
- а. Таможенная очистка
 б. Лоббирование
 + в. Лицензирование
- 7. Таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории, — это:**
- а. Реимпорт
 б. Реэкспорт
 + в. Выпуск для внутреннего применения
- 8. Метод для определения качества товара «тель-кель» не применяется в договорах на продажу:**
- а. Чая и кофе
 + б. Товаров массового потребления
 в. Зерновых культур
- 9. Контракты, заключаемые на срок 3-5 лет – это ... контракты:**
- а. Краткосрочные
 б. Среднесрочные
 + в. Долгосрочные
- 10. Что является основой для начисления НДС?**
- а. Стоимость товара, установленная при его пересечении границы РФ
 б. Таможенная стоимость
 + в. Таможенная стоимость + пошлины + акцизы

Тест № 6.3

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

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Как называется документ, определяющий стратегию и тактику ведения бизнеса?
 - а) бизнес-план;
 - б) финансовый план;
 - в) текущий план;
 - г) оперативный план.
2. Что прежде всего дает хорошо разработанный бизнес-план?
 - а) активно развивать предпринимательство и привлекать инвесторов;
 - б) сменить вид деятельности;
 - в) перейти с одной системы налогообложения на другую.
3. Что представляет собой бизнес-план?
 - а) форму отчетности;
 - б) основной договор предпринимательской деятельности;
 - в) рабочий инструмент предпринимателя для организации своей деятельности;
 - г) рабочий инструмент разработки новой системы налогообложения.
4. В чем состоит основная цель разработки бизнес-плана?
 - а) спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка;
 - б) разработать новую систему налогообложения для бизнеса;
 - в) определить систему мотивации персонала.
5. Какую возможность дает фирме бизнес-план?
 - а) определить пути и способы достижения поставленных целей;
 - б) уменьшить величину налогов;
 - в) повысить риски в предпринимательской деятельности.
6. Что из перечисленного не является самостоятельным разделом бизнес-плана?
 - а) маркетинговый план;
 - б) организационный план;
 - в) расчет срока окупаемости проекта;
 - г) оценка рисков;
 - д) описание услуг фирмы.
7. Что из перечисленного не отражается в маркетинговом плане бизнес-плана?
 - а) прогнозирование объема продаж;
 - б) расчет чистой текущей стоимости проекта;
 - в) привлечение потребителей;
 - г) обслуживание потребителей;
 - д) изучение рыночной конъюнктуры.
8. Что из перечисленного не отражается в финансовом плане бизнес-плана?
 - а) доходы;
 - б) расходы;
 - в) виды рекламы;
 - г) движение денежных средств;
 - д) показатели эффективности проекта.
9. Каким образом в бизнес-плане определяется безубыточность проекта?
 - а) сравнением статей затрат;
 - б) расчетом точки безубыточности;

- в) расчетом системы показателей рентабельности;
 - г) расчетом чистой текущей стоимости проекта.
10. На какой период чаще всего разрабатывается бизнес-план?
- а) это бессрочный документ;
 - б) на 3—5 лет;
 - в) на квартал;
 - г) на месяц.
11. Подлежит ли бизнес-план корректировке?
- а) да, когда происходят изменения во внутренней и внешней среде бизнеса;
 - б) нет, это раз и навсегда заданный документ;
 - в) только тогда, когда происходят изменения внутри фирмы;
 - г) только тогда, когда происходят изменения во внешней среде организации.

Тест № 7.1

Тема 7.1. Товарные склады и организация складских операций

Проверяемые результаты обучения – 31,32

1. Склады в зависимости от характера выполняемых функций подразделяют на.....
- а) распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения и досрочного завоза
 - б) универсальные и специализированные
 - в) универсальные и общетоварные
2. Товарный склад, предназначенный для осуществления операций с товарами, не требующими регулируемых режимов хранения, называется...
- а) общетоварным
 - б) специальным
 - в) специализированным
3. Оптовая ярмарка может иметь значение:
- а) региональное;
 - б) международное;
 - в) государственное;
 - г) сельское.
4. Товарный склад выполняет следующие функции:
- а) получает товары от поставщика, подготавливает товары к продаже
 - б) накапливает и хранит товарные запасы
 - в) сортирует товары, комплекзует заказы, развозит в розничную сеть
 - г) изучает спрос потребителей
 - д) обслуживает покупателей
5. Маятниковые (линейные) маршруты разрабатывают для:
- а) магазинов, объем поставки в которые равен или кратен грузоподъемности автомобиля с учетом объемной массы груза
 - б) доставки товаров в магазины, размер поставок в которые меньше грузоподъемности автомобиля
6. В основу рациональной организации складского технологического процесса положены следующие важнейшие принципы:
- а) планомерность и ритмичность
 - б) рациональная организация товарного потока
 - в) эффективное использование средств труда и полная сохранность свойств товаров
 - г) механизация и автоматизация складских операций
 - д) все выше перечисленные варианты

7. Последовательность операций технологического процесса в подсортировочно-распределительных складах:

- а) приемка товаров от поставщиков по количеству и качеству
- б) хранение поступивших товаров при требуемых условиях
- в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью
- г) подготовка товаров к отпуску путем подсортировки, упаковки
- д) отправка заказанных товаров в розничную сеть
- е) изучение спроса на товары оптовыми покупателями

8. Срок годности это:

- а) устанавливаемый изготовителем период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению
- б) дата, до которой товар может предлагаться потребителю для использования по назначению ее до которой он не теряет своих потребительских свойств

9. Основными по значимости принципами рациональной организации складского технологического процесса являются:

- а) планомерность и ритмичность
- б) рациональная организация товарного потока
- в) эффективное использование площади, емкости и оборудования
- г) механизация и автоматизация складских операций
- д) полная сохранность свойств товаров

10. Основные операционные зоны общетоварных складов:

- а) разгрузки транспортных средств, приемки товаров по количеству и качеству, хранения, фасовки, комплектования заказов, погрузки автомобильного транспорта
- б) погрузки автомобильного транспорта, фасовки, хранения, разгрузки транспортных средств
- в) экспедиция по приему товаров
- г) экспедиция по отправке товаров
- д) комплектовочная и сортировочная

Укажите правильный ответ, (ответы).

Критерии оценки:

Критерием оценки является уровень усвоения студентом материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается количеством правильных ответов на предложенные тестовые задания.

При верных ответах на:

60%-74% тестовых заданий – оценка 3 (удовлетворительно);

75%-94% тестовых заданий – оценка 4 (хорошо);

95%-100% тестовых заданий – оценка 5 (отлично).

Критерии оценки

№	Баллы*	%%	Описание
5	9-10	95-100	Полных и правильных ответов
4	7-8	75-94	Полных и правильных ответов
3	5-6	60-74	Полных и правильных ответов
2	3-4	менее 60	Полных и правильных ответа
1	0-2	менее 60	Полных и правильных ответа

* Могут быть изменены при условии сохранения пропорций.

5.2.3. Форма аттестационного листа

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

ФИО

студент (ка) __ курса группы № __ специальности СПО

код и наименование

прошел (ла) _____ практику по

наименование профессионального модуля

в объеме _____ часов с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

в организации _____

наименование организации

Оценка уровня освоения профессиональных компетенций

Наименование профессиональных компетенций	Уровень освоения	Примечание

Дата «__» _____ 202__ г.

Подпись руководителей практики:

от колледжа _____

от организации _____

М.П.

5.2.4 Задания для проведения Экзамена

ЗАДАНИЕ (теоретическое) № 1

Текст задания: Раскрыть понятие и сущность основных определений.

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами
4. При выполнении данного теоретического задания необходимо ссылаться на действующие нормативные документы.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения - 34

1 Понятие и сущность коммерческой деятельности. Коммерческие процессы и основные коммерческие операции. Роль и значение коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики.

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения - 34

1. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности (рынок, товарное предложение; покупательский спрос и факторы, формирующие покупательский спрос, виды спроса; цена товара; конъюнктура рынка, емкость рынка).

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности (факторы прямого и косвенного воздействия). Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга.

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Основные принципы и функции коммерческой деятельности. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения – 31.

1 Государственное регулирование торговой деятельности.

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Сущность электронной коммерции, её место и роль в развитии бизнеса в России

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения – 37.

1 Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения и тенденции её развития. Традиционные и новые функции оптовой торговли. Факторы, сдерживающие развитие оптового звена.

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения – 37.

1 Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения; основные принципы её осуществления. Цели развития оптовой торговли

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения – 34.

1 Содержание и составные части коммерческих действий в оптовой торговле.

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения – 37.

1 Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности. Факторы коммерческого риска. Виды рисков, управление рисками.

Вариант № 11

Проверяемые результаты обучения – 34.

1 Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле.

Вариант № 12

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Понятие и классификация ассортимента товаров. Виды анализа ассортимента.

Вариант № 13

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и её составляющие

Вариант № 14

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле (система хозяйственных связей, этапы взаимодействия участников).

Вариант № 15

Проверяемые результаты обучения - 31

Виды договоров в оптовых торговых организациях, их заключение, осуществление и контроль.

Вариант № 16

Проверяемые результаты обучения – 315

1 Порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договора. Прекращение договорных обязательств

Вариант № 17

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Сущность и значение закупочной работы. Источники поступления и поставщики товаров. Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров. Организация товарообеспечения.

Вариант № 18

Проверяемые результаты обучения - 33.

1 Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Преддоговорные, собственно закупочные и заключительные коммерческие операции. Алгоритм коммерческих действий закупочного процесса.

Вариант № 19

Проверяемые результаты обучения – 3

1 Подготовка и оформление заявки на товар поставщику. Документы, предусмотренные условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов. Контроль и учет поставок.

Вариант № 20

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Планирование продаж товаров на оптовых предприятиях: методы, организация и эффективность. Маркетинговая информационная система для планирования продаж товаров.

Вариант № 21

Проверяемые результаты обучения – 35

1 Оптовая торговля с помощью разъездных сбытовых агентов и менеджеров. Функции разъездного агента. Задачи торгового представителя

Вариант № 22

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Принципы и формы товародвижения. Каналы сбыта в системе товародвижения.

Вариант № 23

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Классификация складов оптовой торговли и их устройство, эффективность использования складских помещений.

Вариант № 24

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Сущность и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров. Источники поступления и поставщики товаров, выбор потенциального поставщика. Классификация поставщиков.

Вариант № 25

Проверяемые результаты обучения – 31

1 Организация работы оптовых ярмарок. Сущность и классификация ярмарок. Факторы, обуславливающие прогрессивность выставок-ярмарок.

Вариант № 26

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Сущность, роль и значение закупочной работы. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Этапы закупочной работы.

Вариант № 27

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Сущность, роль и значение закупочной работы. Закупка товаров на оптовых рынках.

Вариант № 28

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Сущность, роль и значение закупочной работы. Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков

Вариант № 29

Проверяемые результаты обучения – 31

1 Государственное регулирование рынка и роль оптово-посреднических структур. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.

Вариант № 30

Проверяемые результаты обучения – 35

1 Система товародвижения и ее участники. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.

Вариант № 31

Проверяемые результаты обучения – 3

1 Торговые дома – особая форма коммерческо-посреднической деятельности.

Вариант № 32

Проверяемые результаты обучения – 34

1 Содержание внешнеэкономических связей. Международные коммерческие торгово-посреднические операции. Методы ценообразования на внешнем рынке.

Вариант № 33

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Основные принципы и содержание стратегического планирования торгово-посреднической фирмы. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии.

Вариант № 34

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Бизнес-операция, ее содержание и ресурсное обеспечение. Источники информации для бизнес-плана. Роль, практика и использование бизнес-плана.

Вариант №35

Проверяемые результаты обучения – 32

1 Содержание и принципы организации складских операций. Организация отпуска товаров со склада.

Вариант №36

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности. Организация наличных расчетов.

Вариант № 37

Проверяемые результаты обучения – 39

1 Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности. Организация различных форм безналичных расчетов.

Вариант № 38

Проверяемые результаты обучения – 37

1 Квалификационная характеристика коммерсанта. Определение основных профессиональных качеств, необходимых для успеха в коммерческой деятельности. Личностные требования к

коммерсанту. Методы поиска возможных вакансий и устройства на работу по специальности, включая варианты через кадровые агентства.

ЗАДАНИЕ (практическое) № 2 для проведения Экзамена

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ (ответы) на вопросы теста, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения – У2

1 Для выполнения основных технологических операций на складе - хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров - предназначены помещения...

- а) основного производственного назначения
- б) вспомогательные
- в) подсобно-технические

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Предприятие торговли осуществляет следующие функции:

- а) реализация товаров (услуг)
- б) доведения предметов продаж до потребителя через перемещение и хранение товаров
- в) формирования и поддержания баланса спроса и предложения
- г) распространения информации и товарном предложении через маркетинговые коммуникации
- д) оценка соответствия уровня организации и производства целям и задачам предприятия

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения – У9

1.....форма предусматривает движение товара от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников

- а) складская
- б) транзитная
- в) транзитно-складская

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения – У9

1 Величина единовременно доставляемой партии должна исчисляться с учетом имеющихся товарных запасов, объема среднедневной реализации и установленной ... завоза:

- а) частоты
- б) звенности
- в) периодичности

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по ... и формам торгового обслуживания покупателей

- а) площади
- б) торговой площади
- в) ассортименту реализуемых товаров

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Торговая сеть – это совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим ...

- а) управлением
- б) обеспечения
- в) руководства

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения – У9

1 Завоз товаров одним рейсом на несколько розничных торговых предприятий осуществляется по... маршруту

- а) кольцевому
- б) линейному
- в) смешанному

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения – У9

1 Количество складских звеньев, через которые проходит товар при его продвижении от производителя к потребителю, определяет... товародвижения.

- а) скорость
- б) звенность
- в) партионность

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Зал образцов на товарных складах входит в состав помещений...

- а) основного производственного назначения
- б) подсобно-технических
- в) административно-бытовых

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения – У2

1 Склады по ассортименту хранимых товаров делятся на:

- а) специализированные
- б) универсальные
- в) общетоварные

Вариант № 11*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Наименование и количество товаров, а также срок исполнения обязательства являются... условиями договора поставки

- а) основными
- б) главными
- в) существенными

Вариант № 12*Проверяемые результаты обучения – У5*

1 Какие элементы обеспечивают стимулирование сбыта товаров?

- а) рекламно-информационная деятельность, доставка товаров;
- б) рекламно-информационная деятельность, личная продажа, собственно стимулирование сбыта;
- в) личная продажа, отборка, комплектование и доставка товаров;
- г) рекламно-информационная деятельность, комплектование, доставка товаров.

Вариант № 13*Проверяемые результаты обучения – У2*

1 Биржевые товары представляют собой:

- а) товары с уникальными, специфическими свойствами и качественными характеристиками;
- б) продовольственные и непродовольственные товары;
- в) взаимозаменяемые товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, качествам, характеристикам и цене;
- г) сельскохозяйственная продукция, цветные металлы.

Вариант № 14*Проверяемые результаты обучения – У4*

1 Оптовая ярмарка представляет собой:

- а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров;
- б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками;
- г) постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства.

Вариант № 15*Проверяемые результаты обучения – У4*

1 Товарная биржа представляет собой:

- а) постоянно действующий оптовый рынок товаров, обладающих уникальными свойствами по биржевым контрактам;
- б) постоянно действующий оптовый рынок товаров, отвечающих требованиям биржевых стандартов;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам;
- г) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам.

Вариант № 16

Проверяемые результаты обучения – У4

1 Оптовый аукцион представляет собой:

- а) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу сельскохозяйственной продукции по фиксированным ценам;
- б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, специфическими свойствами;
- в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по каталогам, образцам;
- г) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам.

Вариант № 17*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Публичный договор – это:

- а) договор, заключенный при свидетелях
- б) договор, заключенный с лицом, предложившим наиболее высокую цену, а по конкурсу - лицом, которое предложило лучшие условия
- в) договор заключенный коммерческой организацией в силу характера ее деятельности и установленной законом обязанности, с любым лицом к ней обратившимся
- г) любое из перечисленного

Вариант № 18*Проверяемые результаты обучения – У2*

1 Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- а) крупными партиями;
- б) торговым предприятием;
- в) оптовым посредникам для последующей перепродажи;

Вариант № 19*Проверяемые результаты обучения – У4*

1 Коммерческо - посреднические организации товарного рынка, это:

- а) мелкооптовые магазины;
- б) аукционы;
- в) дилерские фирмы;
- г) брокерские организации.

Вариант № 20*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Исковая давность – это:

- а) пресекательный срок, по истечении которого лицо не вправе обращаться за защитой нарушенного права в суд
- б) срок, отведенный законом сторонам на подачу апелляционной жалобы на вынесенное судом решение
- в) срок для защиты права или охраняемого законом интереса по иску лица, право которого нарушено
- г) любое из перечисленного.

Вариант № 21*Проверяемые результаты обучения – У6*

1 На оптовом предприятии «Одежда» технологические операции выполняются в следующей последовательности

- а) прием товаров по количеству грузовых мест;
- б) проверка целостности транспортной тары;
- в) комплектование маршрутов доставки;
- г) разгрузка транспорта и формирование пакетов;
- д) отбор товаров с мест хранения;
- е) установка пакетов на месте хранения;
- ж) комплектование товаров по заказам клиентов;
- з) транспортирование товаров к месту хранения;
- и) погрузка товаров на автотранспорт.

Вариант № 22

Проверяемые результаты обучения – У6

1 При доставке в магазин продовольственных товаров на автомашину должен быть представлен:

- а) сертификат соответствия;
- б) удостоверение о техническом состоянии;
- в) санитарный паспорт;
- г) свидетельство о техническом осмотре.

Вариант № 23

Проверяемые результаты обучения – У5

1 Услуги, оказываемые в процессе обслуживания покупателей, включают:

- а) реализацию товаров;
- б) оказание помощи покупателю в совершении покупки;
- в) послепродажное обслуживание;
- г) информационно-консультационные услуги;
- д) доставку товаров на дом;
- е) создание удобств покупателям.

Вариант № 24

Проверяемые результаты обучения – У3

1 Скоропортящиеся товары по качеству при иногородней поставке принимают в течение :

- а) 10 дней с момента их получения;
- б) 48 часов с момента их получения;
- в) 24 часов с момента их получения.

ЗАДАНИЕ (практическое) № 3

Перечень вопросов для экзамена по модулю МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ на вопросы, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Задание 1. Имеются данные об обороте организаций оптовой торговли.

По приведенным данным следует построить графическую модель развития оптовой торговли. Сделать выводы.

Годы	Оборот оптовой торговли, млрд. руб., в ценах соответствующих лет	Индексы оптовых цен, в процентах к 2012 г.
2012	4257	100,0
2013	5708	111,4
2014	6819	125,3
2015	8888	148,5
2016	11423	167,0
2017	15626	168,2
2018	19859	194,5

Задание 2: Организацией А было продано методом транзитного оборота товаров на сумму 100 тыс. руб.

Организация из производства отпустила товаров на склад Б на сумму 100 тыс. руб. Через склад Б эти товары были проданы в другой регион. Они поступили на склад В, затем они были проданы розничной торговой организации Г для последующей реализации.

Каждая перепродажа увеличивала стоимость товара на 5%.

По приведенным данным определите объем транзитного и складского оборота и рассчитайте коэффициент звенности.

Задание 3: Оборот организаций и предприятий оптовой торговли (включая торговлю через агентов) составил – 14651,9 млрд. руб., в том числе крупных и средних, соответственно, 6308,4 млрд. руб. Валовая прибыль организаций оптовой торговли составила 3029,2 млрд. руб., в т.ч. крупных и средних – 2271,2. Расходы организаций оптовой торговли составили – 1952,9, в т.ч. крупных и средних – 1378,3.

По приведенным данным определите: 1) удельный вес крупных и средних организаций оптовой торговли в общем объеме оборота, прибыли и затрат; 2) рентабельность и уровень затрат оптовой торговли.

Сделайте выводы об экономической эффективности оптовой торговли.

Задание 4: Имеются следующие показатели коммерческой деятельности организаций торговли, включая общественное питание, в 2018 и 2019 гг.

Годы	Число торговых хозяйствующих субъектов торговли (на конец года), тыс.	Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	Валовой оборот торговых организаций (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.
2018	595,5	4946,4	14227,5
2019	725,8	5199,7	19761,3

По приведенным выше данным рассчитайте за каждый год:

4. численность работников и оборот в расчете на одну организацию (субъект) торговли;
5. производительность труда (оборот на одного работника);
6. темпы роста числа организаций, численности работников и оборота, а также темпы роста оборота в расчете на одну организацию и на одного работника.

Напишите выводы.

Задание 5: Предприятие *Q* занимается производством и поставкой некоторого товара производственного назначения.

В текущем году произведено 500 ед. Для внутреннего потребления было использовано 10% произведенных изделий. Осталось на складе нереализованными 85 ед. Поставлено предприятию *Z* для переработки в другие товары производственного назначения – 200 ед. Оставшиеся изделия были проданы розничному торговому предприятию для дальнейшего использования в потребительских целях.

Составьте баланс, определите удельный вес каждого типа поставки.

Задание 6: Производственное предприятие выпустило 250 тыс. шт. изделия *W*. Продукция была поставлена сбытовому предприятию по цене 5 тыс. руб./шт. Из них 25% продали другому производственному предприятию для последующей переработки в другие товары. Оставшуюся продукцию купила оптовая база с оптовой наценкой в 8%, а затем перепродали розничной торговой организации с наценкой 10%. Магазины продавали товар с наценкой 15%.

Определите суммы выручки каждого звена торговли и общий объем денежной выручки (с условием, что товар был распродан полностью, без остатка).

Задание 7: Определите формат магазина по следующим характеристикам:

- а) большое предприятие розничной торговли площадью с широким ассортиментом товаров в городах – от 3500 м²;
- б) магазин самообслуживания с торговой площадью не менее 400 м²;
- в) совмещение магазина и склада в одном помещении, где товары выложены на стеллажах;
- г) огромный (100 – 200 тыс. м²) торговый комплекс, включающий в себя сотни различных магазинов, супермаркет, универмаг, службы быта и автосервиса, центр развлечений, рестораны, кафе и т.д.;
- д) магазин, занимающийся продажей товаров длительного пользования по сниженным ценам и без дополнительных услуг для покупателей;
- е) небольшой магазин с узкой специализацией товаров, как правило, модный и дорогой;
- ж) магазин розничной торговли с торговой площадью не менее 5 000 м².

Задание 8: Имеются следующие данные по магазину X: товарооборот магазина за месяц (30 дней) составил 6330 тыс. руб., средние товарные запасы за месяц – 1055 тыс. руб. Норматив товарных запасов был установлен в 7 дней. Определите, на сколько дней торговли хватит товаров (при фактическом однодневном обороте).

Задание 9: Коммерческий отдел предприятия располагает следующими данными о продаже товара А:

Объем продажи - 9500 изделий.

Отпускная цена производства - 5,5 руб. за изделие (без НДС).

Торговая сеть рассчитывает реализовывать товар А по цене, обеспечивающей прибыль 30% от цены продажи. Рассчитайте розничную цену товара А. Определите, сколько единиц товара А нужно продать, чтобы сохранить общую прибыль в случае, если цена будет снижена на 10%.

Задание 10: Фирма «Надежда», специализирующаяся на производстве кафельной плитки, после изучения рынка принимает решение об увеличении выпуска и объема продаж своей продукции.

Спланируйте объем продаж на следующий год, если известно, что выручка от реализации основной продукции в прошлом году составила 250,6 тыс. руб., а к концу текущего года она достигнет 269,5 тыс. руб.

Задание 11: Какие последствия возникают в случае передаче продавцом покупателю меньшее количество товара, чем определено в договоре купли-продажи?

Задание 12: Три коммерческих фирмы, входящих в одно объединение, заключили договор с консервным заводом о поставке консервов. Две фирмы полностью выбрали свои доли консервов и рассчитались с консервным заводом. Третья фирма отказалась от принятия своей доли консервов. Комбинат потребовал, чтобы первые две фирмы выполнили обязательства и за третью фирму.

Обосновано ли требование консервного завода?

Как регулируется исполнение обязательства при множественности лиц?

Задание 13: 15.12.2019 г. был заключён договор купли – продажи 20 коробок елочных игрушек между индивидуальным предпринимателем Ивановым Д. и гражданином Зайцевым С., при этом последний оплатил всю стоимость товара. 16.12.2019 г. вместо 20 коробок Зайцев С. получил только 10 коробок. В связи с нарушением условий договора покупатель потребовал возврата уплаченной им суммы, но получил отказ, в котором Иванов Д. сообщил, что остальную недостающую часть он предоставит через 7 дней.

Зайцев С. Обратился в суд с иском о возврате уплаченной им суммы.

Обоснованны ли требования Зайцева С.? Какое решение примет суд?

Задание 14: Предприниматель Лобов обязался передать 100 комплектов женских и 100 комплектов мужских костюмов предпринимателю Вилову, а последний обязался принять товар и уплатить за него цену, согласованную в договоре.

Какой договор заключили между собой Лобов и Вилов?

Какие условия данного договора являются обязательными, без которых договор не может считаться заключённым?

Является ли основанием для признания договора незаключённым отсутствие в нём специального указания на ассортимент, качество товара, требования к его упаковке или таре, условия и срок доставки, цену и порядок расчётов между сторонами?

Задание 15: Составьте проект протокола разногласий, возникших в процессе заключения договора поставки партии женской модельной обуви между обувной фабрикой «Норд» и оптовым магазином, руководствуясь ст. 507 ГК РФ.

Задание 16: Арсеньев, желая приобрести бутылку французского вина в универсаме самообслуживания, долго выбирал из представленного ассортимента подходящее вино. Отобрав 5 различных бутылок вина, Арсеньев подошел к узлу расчета и обнаружил, что у него не хватает денежных средств на приобретение всех пяти бутылок. Кассир по своему выбору отобрал три бутылки и пробил кассовый чек. Арсеньев посчитал, что кассир выбрал не то вино, которое он хотел бы приобрести.

Между кассиром и Арсеньевым возник спор, при этом кассир настаивал на том, что именно он принимает решение о заключении с покупателем договора купли-продажи; Арсеньев же считал, что договор уже заключен в момент выбора товара покупателем, а оплата товара производится во исполнение договора, заключенного конклюдентными действиями.

Кто прав в этом споре? Обязан ли будет Арсеньев оплатить стоимость покупки, если при выборе вина бутылка соскользнет со стеллажа и разобьется?

Задание 17: Рассчитать эффективность использования складских площадей ООО УОТБ КПС за январь – сентябрь 2019 года и сделать выводы:

Подразделение	Площадь склада, кв. м.	Товарооборот, тыс. руб.	Товарооборот на 1 кв. метр площади, тыс. руб.
Склад №1 (Непродовольственные товары)	360	24429,7	
Склад №2 (Продовольственные товары)	100	4014,5	
Склад № 1а (Непродовольственные товары)	100	5227,2	
Итого			

Задание 18: Рассчитать эффективность использования складских помещений и сделать выводы:

Группа товара	Площадь хранения, м ²	Товарооборот, рублей	Товарооборот на 1 м ² , рублей
Электроинструмент	160	2100000	
Бензотехника	45	1200000	
Итого	205	3300000	

Задание 19: Продумайте и опишите перечень услуг, которые вы можете оказывать покупателям в магазинах системы потребительской кооперации. Определить какие из них будут платными, а какие бесплатными.

Задание 20: При переводе продовольственного магазина на самообслуживание в узле расчета постоянно возникало большое скопление покупателей. Некоторые из них даже прибегали к крайнему средству: оставляли тележки и корзины с отобранным товаром и покидали магазины, не совершив покупки.

Назовите несколько причин образования «заторов» у касс. Ваши действия как менеджера торгового зала в данной ситуации.

Приложение
к рабочей программе
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

МДК. 01.02 Организация торговли

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г Уссурйске

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся

по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уссурйск 2022

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработан в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования" (утв. Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 14 июня 2013 г. N 464 г. Москва).

Составитель:
Серышева Галина Витальевна

Утверждена на заседании цикловой методической комиссии Экономических, математических, общих естественнонаучных и правовых дисциплин _____ от __. __. __ г., протокол № __

Председатель цикловой методической комиссии _____ Басалюк Т.Г.
подпись фамилия, инициалы

« ____ » _____ 20 __ г.

Председатель цикловой методической комиссии (выпускающей)

_____ Басалюк Т.Г.
Подпись фамилия, инициалы

« ____ » _____ 20 __ г.

1 ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

№ п/п	Код компетенции	Формулировка компетенции
18.	ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
19.	ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
20.	ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
21.	ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
22.	ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
23.	ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
24.	ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
25.	ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
26.	ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
27.	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
28.	ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
29.	ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
30.	ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
31.	ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
32.	ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
33.	ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
34.	ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З4 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Отсутствие знания составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Фрагментарное знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Неполное знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	В целом сформированное знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Сформированное систематическое знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
Умеет: У4 устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Отсутствие умения установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Фрагментарное умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Неполное умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	В целом сформированное умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Сформированное систематическое умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;
Имеет практический опыт 4: организации розничной и оптовой торговли	Отсутствие практического опыта и умения организации розничной и оптовой торговли	Фрагментарное умение организации розничной и оптовой торговли	Неполное умение организации розничной и оптовой торговли	В целом сформированное умение организации розничной и оптовой торговли	Сформированное систематическое умение организации розничной и оптовой торговли
Шкала оценивания*** (соотношение с	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

традиционными формами аттестации)					
-----------------------------------	--	--	--	--	--

< ПК 1.5> < Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли>

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: 35 услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Отсутствие знания услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Фрагментарное знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Неполное знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	В целом сформировавшееся знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Сформировавшееся систематическое знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
Умеет: У5 оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Отсутствие умения оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Фрагментарное умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Неполное умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	В целом сформировавшееся умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Сформировавшееся систематическое умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
Имеет практический опыт 5: соблюдения правил торговли;	Отсутствие практического опыта и умения соблюдения правил торговли;	Фрагментарное умение соблюдения правил торговли;	Неполное умение соблюдения правил торговли;	В целом сформировавшееся умение соблюдения правил торговли;	Сформировавшееся систематическое умение соблюдения правил торговли;

Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
--	---------------------	---------------------	-------------------	--------	---------

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З7 инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Отсутствие знания инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	Фрагментарное знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	Неполное знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	В целом сформированное знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;	Сформированное систематическое знание инфраструктуры, средств, методов, инноваций в коммерции;
Умеет: У7 устанавливать коммерческие связи	Отсутствие умения установления коммерческих связей	Фрагментарное умение установления коммерческих связей	Неполное умение установления коммерческих связей	В целом сформированное умение установления коммерческих связей	Сформированное систематическое умение установления коммерческих связей
Имеет практический опыт 7: установления коммерческих связей	Отсутствие практического опыта и умения установления коммерческих связей;	Фрагментарное умение установления коммерческих связей;	Неполное умение установления коммерческих связей;	В целом сформированное умение установления коммерческих связей;	Сформированное систематическое умение установления коммерческих связей;
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З8 основные методы и приемы статистики	Отсутствие знания основных методов и приемов статистики;	Фрагментарное знание основных методов и приемов статистики;	Неполное знание основных методов и приемов статистики;	В целом сформированное знание основных методов и приемов статистики;	Сформированное систематическое знание основных методов и приемов статистики;
Умеет: У8 использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы;	Отсутствие умения использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов;	Фрагментарное умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов;	Неполное умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов;	В целом сформированное умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов;	Сформированное систематическое умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов;
Имеет практический опыт 8: определения статистических величин, показателей вариации и индексов	Отсутствие практического опыта и умения использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой	Фрагментарное умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических	Неполное умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения	В целом сформированное умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения	Сформированное систематическое умение использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности,

	деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексов;	величин, показателей вариации и индексов;	статистических величин, показателей вариации и индексов;	статистических величин, показателей вариации и индексов;	определения статистических величин, показателей вариации и индексов;
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

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

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З9 приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	Отсутствие знания приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;	Фрагментарное знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;	Неполное знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;	В целом сформировавшееся знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Сформировавшееся систематическое знание приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
Умеет: У9 применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;	Отсутствие умения применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой	Фрагментарное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Неполное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	В целом сформировавшееся умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой	Сформировавшееся систематическое умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и

	логистики			логистики	коммерческой логистики
Имеет практический опыт 9: применения логистических приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Отсутствие практического опыта и умения применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Фрагментарное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Неполное умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	В целом сформировавшееся умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Сформировавшееся систематическое умение применения логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

4 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Коды компетенций и планируемые результаты обучения	Оценочные средства*		
		Наименование	Представление в ФОС	
1	ПК 1.1	Знать: государственное регулирование коммерческой деятельности;	Тест № 1.1;2.1:2.2;2.3.1;4.1; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Практическое задание для экзамена по модулю №3	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: установления коммерческих связей; составления договоров;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
2	ПК 1.2	Знать: принципы управления товарными запасами и потоками; организационные и правовые нормы охраны труда;	Тест № 4.1; Реферат Доклад, сообщение Глоссарий Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: управлять товарными запасами и потоками;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: управления товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе

			«удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	«удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
3	ПК.1.3	Знать: организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли и правила приёмки товаров по количеству и качеству;	Тест № 4.2; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: приемки товаров по количеству и качеству;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
4	ПК.1.4	Знать: составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Тест № 2.1; Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: организации розничной и оптовой торговли	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно»,	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно»,

			«хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	«хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
5	ПК 1.5	Знать: услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Тест № Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: соблюдения правил торговли;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
6	ПК.1.6	Знать: работу по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Тест № Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: подготовить документы к добровольной сертификации услуг	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: участия в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике

			Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
7	ПК.1.7	Знать: инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;	Тест № Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: устанавливать коммерческие связи;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: установления коммерческих связей;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
8	ПК.1.8	Знать: основные методы и приемы статистики	Тест № Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю

		Иметь практический опыт: определения статистических величин, показателей вариации и индексов	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
9	ПК.1.9	Знать: приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	Тест № Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: применения логистических приемов и методов закупочной и коммерческой логистики	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02
9	ПК.1.10	Знать: - классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; - организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и	Тест № Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена

	профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.		
	Уметь: - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Практическое задание для экзамена по модулю №1	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
	Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.02

5 КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1 ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1.1 Область применения комплекта оценочных средств

Комплект оценочных средств, предназначен для оценки результатов освоения МДК.01.02 Организация торговли

5.1.2 Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых при текущем контроле

Содержание учебного материала по программе МДК	У4	У5	У7	У8	У9	З4	З5	З7	З8	З9
Раздел 4: Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли (в том числе лабораторно-практических работ).										
Тема 1. Торговля в современных рыночных отношениях.	ПЗ1		ПЗ2			Т1				
Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятия			ПЗ3			Т1.2				
Тема 3. Розничная торговая	ПЗ4					Т1.3				
Тема 4. Устройство и основы технологических планировок магазинов		ПЗ6		ПЗ5		Т1.4				
Раздел 5: Разработка и оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли (в том числе лабораторно-практических работ).							Т5.1			
Раздел 7: Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения (в том числе лабораторно-практических работ).			ПЗ7							
Тема 7.1: Организация труда в магазинах.								Т7.1		
Раздел 8: Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы (в том числе лабораторно-практических работ).										
Тема 8.1 Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле.					ПЗ8,9				Т8.1	

Раздел 9: Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков (в том числе лабораторно-практических работ).									
Тема 9.1: Основы товароснабжения предприятий розничной торговли.					П310				Т9.1
Тема 9.2: Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли	Т9.2		П311 П312						
Тема 9.3: Технология хранения товаров в магазине	П314				П313				Т9.3
Тема 9.4: Правила торговли и правила работы предприятий торговли.	П315 П316					Т9.4			
Тема 9.5: Санитарные правила и нормы торговых предприятий. Сертификация товаров и услуг.	П317 П318 П319		П320			Т9.5			
Тема 9.6: Организация рекламно -информационной деятельности по сбыту товаров			П321					Т9.6	
Тема 9.7: Организация перевозок грузов									Т9.7

Т – тестирование

ПР – практическая работа

5.1.3 Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых при промежуточной (итоговой) аттестации

Содержание учебного материала по программе МДК	У4	У5	У7	У8	У9	34	35	37	38	39
Раздел 4: Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли (в том числе лабораторно-практических работ).										
Тема 1. Торговля в современных рыночных отношениях.	ПЗ1-19 ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ТЗ1,2,3 1,32,14 ,22		ТЗ34		
Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятия	ВМ 1-21	ПЗ1-19 ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ТЗ23,2 4	ТЗ 16,21	Т, 13,15	ТЗ3	
Тема 3. Розничная торговая	ПЗ1-19 ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ТЗ4,5,6 ,10,11				
Тема 4. Устройство и основы технологических планировок магазинов	ВМ 1-21	ПЗ1-19 ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ТЗ7,8		ТЗ21		
Раздел 5: Разработка и оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли (в том числе лабораторно-практических работ).	ВМ 1-21	ПЗ1-19 ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21			ТЗ9		
Раздел 7: Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения (в том числе лабораторно-практических работ).										
Тема 7.1: Организация труда в магазинах.	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ПЗ1-19 ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21			ТЗ18		
Раздел 8: Использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определение статистических величин, показателей вариации и индексы (в том числе лабораторно-практических работ).										
Тема 8.1 Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ВМ 1-21	ПЗ1-19 ВМ				ТЗ12	

розничной торговле.					1-21					
Раздел 9: Применение логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков (в том числе лабораторно-практических работ).										
Тема 9.1: Основы товароснабжения предприятий розничной торговли.	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	ПЗ1-19 BM 1-21					ТЗ17, 19
Тема 9.2: Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли	ПЗ1-19 BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	ТЗ26, 27				
Тема 9.3: Технология хранения товаров в магазине	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	ПЗ1-19 BM 1-21	ТЗ25				
Тема 9.4: Правила торговли и правила работы предприятий торговли.	ПЗ1-19 BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21		ТЗ20			
Тема 9.5: Санитарные правила и нормы торговых предприятий. Сертификация товаров и услуг.	ПЗ1-19 BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21		ТЗ33			
Тема 9.6: Организация рекламно -информационной деятельности по сбыту товаров	BM 1-21		ПЗ1-19 BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	ТЗ35, 36,37				
Тема 9.7: Организация перевозок грузов	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	BM 1-21	ПЗ1-19 BM 1-21			ТЗ38		ТЗ28, 29,30, 39,40

ТЗ – теоретическое задание

ПЗ – практическое задание

Т– тестирование

BM – Вопросы к экзамену по модулю

ТКР- Тема курсовой работы

5.2 ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

5.2.1 Входной контроль

Тест №1

1 Что такое чистая прибыль торгового предприятия?

- а) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль+
- б) финансовый результат торговой деятельности, определяемый как превышение валового дохода за вычетом обязательных платежей над издержками за определенный период времени
- в) финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени
- г) конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия, равный сумме прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

2 Что такое товары?

- а) это часть материально-производственных запасов приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи+
- б) это часть материально-производственных запасов произведенных в организации и предназначенных для продажи
- в) это часть материально-производственных запасов приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для использования в организации
- г) это часть материально-производственных запасов законченных обработкой (комплектацией), технический и качественные характеристики которых соответствуют условиями договора или требованиям иных документов

3 Что предназначено для расчетов между поставщиком и получателем?

- а) кассовый ордер
- б) Кассовый чек
- в) Счет+
- г) Товарный чек

4 Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара:

- а) Торговая деятельность+
- б) Рыночные отношения
- в) Частные отношения
- г) Торговые отношения

5 Что входит в субъекты рынка?

- а) Продавцы, партнерство, услуги
- б) Продавцы, покупатели, поставщики+
- в) Товары, услуги
- г) Обмен, партнерство, конкуренция

5.2.2 Оперативный (текущий) контроль

Тест № 1.1

Тема 1. Торговля в современных рыночных отношениях.

Проверяемые результаты обучения – 3

1 Что входит в субъекты рынка?

- а) Продавцы, партнерство, услуги
- б) Продавцы, покупатели, поставщики+
- в) Товары, услуги
- г) Обмен, партнерство, конкуренция

2. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?

- а) Объем спроса
- б) Объем предложения
- в) Реализованный спрос
- г) Спрос+

3 Что такое торговля?

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров+
- б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
- в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции
- г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции

4 Что такое самообслуживание?

- а) По сути дела революция в торговле
- б) Стадия торгово-технологического процесса в магазине
- в) Метод продажи товаров+
- г) Один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров

5 Какая из данных планировок торгового зала подразумевает в своем определении разбиение на изолированные отделы:

- а) Линейная
- б) Смешанная
- в) Островная
- г) Боксовая+

Тест № 1.2

Тема 2. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятия

1 Целью коммерческой стратегии является:

- а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;+
- в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности

предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- а) с куплей товаров и/или услуг;
- б) с продажей товаров и/или услуг;
- с) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- д) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- е) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций+

4 К коммерческим организациям не относятся:

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) потребительские кооперативы;+
- г) государственные унитарные предприятия

5 В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- а) изучение рынков;
- б) изучение рынков поставщиков и потребителей;+
- в) разработка контрактов с определением цен

Тест 1.3

Тема 1.3. Розничная торговая

1 Как называется тип признака розничной сети, по которому торговую сеть можно разделить на общегородского назначения и сеть жилых или спальных районов?

- а) стационарность
- б) материально-техническая база
- в) размещение+
- г) товарно-ассортиментный профиль

2 В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- а) в организации торгового обслуживания покупателей;
- б) в организации товаров;
- в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;+
- г) в формировании ассортимента товаров.

3. Какие магазины относятся к специализированным?

- а) «Продовольственные товары», «Культтовары»;
- б) «Мебель», «Одежда», «Обувь», «Океан»;+
- в) «Универмаг», «Супермаркет»;
- г) «Комиссионный магазин», «Магазин-салон»;

4. Укажите отличительный признак молла.

- а) Это большой торговый центр.
- б) Это большой торговый комплекс.+
- в) Это суперуниверсальный магазин.
- г) Это большое торговое объединение.

5 Дайте характеристику фирменному магазину.

- а) Реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей.
- б) Реализует популярные бренды нескольких фирм.
- в) Реализует бренд одного отечественного изготовителя.+

г) Реализует бренд одного иностранного изготовителя.+

Тест №1.4

Тема 4. Устройство и основы технологических планировок магазинов

1. При каком методе продажи товар открыто размещен на торгово-технологическом оборудовании в торговом зале, покупатель самостоятельно осматривает, отбирает товар и передает продавцу, оплачивает и получает при выходе из торгового зала?

- А) продажа товаров с открытой выкладкой;
- Б) самообслуживание;+
- В) эталонное обслуживание;
- Г) индивидуальное обслуживание;

2. Часть стеллажей с товарами, находящимися в нижней части зрительного поля (нижние полки) в левом углу – это:

- А) «золотая полка»,
- Б) «мёртвая зона»,
- В) «тектоническая» выкладка,
- Г) дисплейная выкладка

3. Наиболее выгодными местами для выкладки товаров являются:

- А) нижние полки,
- Б) верхние полки,
- В) полки на уровне глаз,
- Г) полки на уровне вытянутой руки

4. Единица товара, стоящая непосредственно на полке и выставленная таким образом, что полностью видна сторона, содержащая название марки и другую базовую информацию – это:

- А) вторичная выкладка
- Б) фейсинг,
- В) брендированный стеллаж,
- Г) дисплей

5. На верхних полках следует располагать:

- А) дорогой товар,
- Б) дешёвый товар,
- В) товар в подарочной упаковке,
- Г) крупногабаритный товар

Тест № 5.1

Тема 5.1: Разработка и оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли (в том числе лабораторно-практических работ).

1. Услуга розничной торговли включает:

- а) Реализацию товаров.
- б) Оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании, показ, как работать.
- в) Информационно-консультационные услуги.
- г) Создание удобств покупателям.
- д) Все перечисленное+

2. Что явилось предпосылками роста значимости услуг розничной торговли:

- а) увеличение потребности в услугах при торговле новыми типами товаров;+
- б) необходимость сбыта виртуальных услуг;
- в) рост логистических услуг в связи с развитием производства;+
- г) уменьшение потребительской способности.

3 Услуга – это:

- а) результат трудовой деятельности, являющийся полезным эффектом; удовлетворяющим какие-либо потребности человека;+
- б) любая деятельность, направленная на получение прибыли.
- в) нет правильного ответа

4 К основным характеристикам услуг не относят:

- а) неосвязаемость услуг;
- б) нестандартность услуг;
- в) непостоянство качества услуг;
- г) недолговечность.

5. «Потребитель услуги, как правило, пользуется ей на протяжении ограниченного количества времени». Для какой характеристики услуг справедливо данное утверждение:

- а) неосвязаемости услуг;
- б) непостоянства качества услуг;
- в) отсутствия владения;
- г) взаимозаменяемости.

Тест № 7.1

Тема 7.1: Организация труда в магазинах.

1 Перечислите элементы организации труда:

- а) Государство; государственные надзорные и контролирующие органы в сфере организации и оплаты труда; руководство субъекта хозяйствования и его структурных подразделений; работники субъекта хозяйствования
- б) Нормирование труда; разделение и кооперация; подбор, подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников; организация и обслуживание рабочих мест; разработка рациональных приемов и методов труда; обеспечение здоровых и безопасных условий труда; организация оплаты и материального стимулирования труда+
- в) Трудовые отношения; оплата труда и различные методы материального стимулирования; профпригодность; государственные и локальные законодательные акты по вопросам организации труда

2 Какая форма организации труда названа неверно:

- а) коллектив;+
- б) цех;
- в) бригада;
- г) звено.

3 Перечислите принципы организации труда:

- а) Упорядоченность, индивидуальность, системность, опора на научные достижения
- б) Рациональность, комплексность, разделение полномочий, целеполагание
- в) Системность, комплексность, стабильность, специализация, регламентация, целенаправленное творчество+

4 Организация труда является:

- а) Системой мероприятий, которые призваны обеспечивать рациональное использование рабочей силы+
- б) Комплексом мер воздействия на работников
- в) Обязательным элементом управления государственных производственных предприятий

5 Назвать этапы процедуры проведения собрания:

- а) избрание президиума – повестка дня – проект решения – регистрация участников;
- б) повестка дня – регистрация участников – избрание президиума – проект решения;
- в) регистрация участников – избрание президиума – повестка дня - проект решения;+
- г) проект решения – избрание президиума – повестка дня – регистрация участников.

Тест №8.1

Тема 8.1 Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле

1 К специфическим факторам формирования ассортимента товаров относится:

- а) условия товарообеспечения+
- б) спрос покупателей
- в) производство товаров

2 Бесперебойное наличие товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем магазина – это....

- а) полнота
- б) глубина
- в) широта
- г) стабильность+

3 Числовые значения коэффициентов полноты и стабильности ассортимента находятся в пределах:

- а) от 1 до 10
- б) от 1 до 5
- в) от 0 до 1+

4 Какие показатели относятся к внутренним ограничениям на ассортимент:

- а) финансовые ресурсы +
- б) рынок поставщиков
- в) состояние конкурентов

5 Какие этапы включает в себя порядок разработки ассортиментной политики?

- а) анализ+
- б) исследование
- в) регулирование+

Тест №9.1

Тема 9.1: Основы товароснабжения предприятий розничной торговли.

1. Товароснабжение - это...

- а) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли
- б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до потребителя
- в) комплекс коммерческих и технологических операций по производству товаров народного потребления
- г) система мероприятий по снабжению производственных предприятий сырьем и материалами

2. Товароснабжение розничных торговых предприятий основывается на следующих основных принципах:

- а) планомерность, ритмичность, технологичность
- б) конкретность, комплектность, ритмичность, целенаправленность
- в) правдивость, оперативность, централизация
- г) планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, централизация, технологичность
- д) ритмичность, экономичность, технологичность, целенаправленность

3 Для оптовой торговли не свойственно:

- а) закупка крупных партий товаров у производителей;
- б) приспособление товарного ассортимента к потребностям промежуточных покупателей;

в) концентрация значительных материальных ресурсов;
 г) осуществление продажи конечным покупателям.+
 4 Выберите наиболее эффективную форму доставки товаров простого ассортимента и тех, чье производство расположено в местах потребления.

- а) транзитная+
- б) складская
- в) косвенный канал товародвижения
- г) нет правильного ответа

5 Какой принцип товароснабжения предприятий предполагает доставку товаров силами и средствами поставщиков?

- а) оперативность
- б) планомерность
- в) централизация+
- г) равномерность

Тест № 9.2

Тема 9.2: Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли

1 Правила работы предприятия (магазина) определяют:

- а) основные требования к порядку работы предприятия розничной торговли;
- б) основные требования к деловым качествам работников;
- в) основные требования к организации торгово-технологического процесса предприятия розничной торговли.

2. Режим работы предприятия торговли устанавливается:

- а) на общем собрании работников предприятия;
- б) по согласованию с органами местной администрации;
- в) по согласованию с центром Госсанэпиднадзора.

3. Что не должно быть указано в информации для покупателей?

- а) текст Закона РФ «О защите прав потребителей»;
- б) фамилии и инициалы работников торгового зала на их рабочих местах или нагрудных знаках;
- в) домашние адреса и телефоны работников администрации магазина.

4. С кем должен быть согласован утвержденный ассортиментный перечень товаров?

- а) с органом местной администрации;
- б) центром Госсанэпиднадзора;
- в) санитарно-ветеринарными службами.

5. В соответствии с какими статьями Закона РФ «О защите прав потребителей» покупатель может по своему выбору потребовать замены товара на аналогичный, но доброкачественный, возврата уплаченной им денежной суммы и возмещения понесенных им убытков?

- а) в случае продажи товара покупателю с недостатками, но не оговоренными продавцом - в соответствии со ст. 22-27;
- б) в случае продажи товара покупателю с недостатками, но не оговоренными продавцом - в соответствии со ст. 13-17;.
- в) в случае продажи товара покупателю с недостатками, но не оговоренными продавцом - в соответствии со ст. 18-22.

Тест №9.3

Тема 9.3: Технология хранения товаров в магазине

1 Как называется система размещения на рабочем месте или в зоне обслуживания?

- а) Выкладка товаров
- б) товарно-отраслевой принцип

- в) Комплексный принцип
 - г) Размещение товаров+
- 2 Какая из данных планировок торгового зала подразумевает в своем определении разбиение на изолированные отделы:
- а) Линейная
 - б) Смешанная
 - в) Островная
 - г) Боксовая+
- 3 На сохранение качества товаров влияют:
- а) качество сырья, сроки хранения, условия хранения;
 - б) транспортирование, правила продажи, помещения для хранения;
 - в) исходное качество товаров, упаковка, транспортирование, хранение.
- 4 Какими показателями характеризуется режим хранения?
- а) температурой, влажностью воздуха;
 - б) чистотой воздуха, освещением, соблюдением товарного соседства;
 - в) температурой, освещением, соблюдением товарного соседства.
- 5 Какие способы применяют при укладке на хранение товаров в таре несколькими рядами в высоту:
- а) стопками, рядами, плотно уложенными в штабеля;
 - б) прямым, обратным;
 - в) перекрестным.

Тест №9.5

Тема 9.5: Санитарные правила и нормы торговых предприятий. Сертификация товаров и услуг.

- 1 Уведомление в органы Роспотребнадзора о начале предпринимательской деятельности юридическим лицом (индивидуальным предпринимателем) представляется:
- а) За две недели до начала предпринимательской деятельности.
 - б) При регистрации юридического лица (индивидуального предпринимателя).
 - в) На момент начала осуществления предпринимательской деятельности.
- 2 При расположении предприятия торговли в жилом здании входы:
- а) Совмещены с жилым подъездом.
 - б) Изолированы от жилой части здания.
 - в) Расположены на 1 этаже подъезда жилого дома в отдельном тамбуре.
- 3 Для предприятий торговли, расположенных во встроенных, встроенно-пристроенных в жилые здания и здания иного назначения помещениях продукция завозится в ночное время:
- а) С 23.00 до 7.00 часов.
 - б) С 00.00 до 6.00 часов.
 - в) Продукция в ночное время не завозится.
- 4 Работники предприятия торговли продовольственными товарами проходят:
- а) Медицинский осмотр перед приемом на работу.
 - б) Медицинский осмотр 1 раз в год.
 - в) Медицинский осмотр перед приемом на работу и далее 1 раз в год.
- 5 Доски и ножи для нарезки пищевой продукции:
- а) Маркируются и используются для всей пищевой продукции.
 - б) Маркируются и используются отдельно для каждого вида продукции.
 - в) Маркируются и используются отдельно для каждого наименования продукции.

Тест №9.6

Тема 9.6: Организация рекламно - информационной деятельности по сбыту товаров

1 Носитель информации для воздействия на объект рекламы:

- а) Вид рекламы
- б) Рекламное объявление
- в) Средства рекламы+
- г) Реклама в прессе

2 Реклама использует различные способы и средства обращения производителей к потребителям и преследует одновременно несколько целей:

- а) распространение информации
- б) развлечение аудитории
- в) формирование предпочтения
- г) изучение рынка
- д) поддержка осведомлённости

3 Как можно перевести с латинского языка слово «reclamare»?

- а) выбегать
- б) выбрасывать
- в) предлагать
- г) выкрикивать
- д) рекламировать

4 Качественная реклама содержит несколько основных моментов:

- а) Реклама должна привлекать внимание.
- б) Реклама должна вызывать исключительно положительные эмоции.
- в) Реклама должна обладать силой воздействия на потребителя.
- г) Реклама должна быть информативна.

5 Идеальное средство рекламирования для фирмы, которая хочет иметь широкий круг клиентов:

- а) Объявления
- б) Журналы
- в) Газеты+
- г) Листовки
- д) нет правильного ответа

Тест №9.7

Тема 9.7: Организация перевозок грузов

1 Грузовые перевозки классифицируются по:

- а) по отраслям;
- б) по размеру партий;
- в) по территориальному признаку;
- г) по всем выше перечисленным.

2 Коэффициент использования грузоподъёмности равен:

- а) отношению фактической грузоподъёмности к номинальной грузоподъёмности;
- б) времени работы автотранспортного средства;
- в) времени загрузки АТС;
- г) отношение времени работы АТС ко времени загрузки.

3 Какого маршрута перевозки не существует?

- а) маятниковый;
- б) кольцевой;
- в) сборочно–развозной;
- г) параллельный.

4 Что не относится к качеству перевозочного процесса

- а) грузооборот
- б) сохранность
- в) экономичность

г) своевременность

5 Маршрутной отправкой на железнодорожном транспорте считается:

- а) груз, который предъявляется к погрузке на промежуточных станциях и следует до конечной точки назначения состава;
- б) груз, который следует от пункта отправления до пункта назначения поезда, вне зависимости от количества грузовых мест;
- в) партия груза, предъявляемая к перевозке по одной накладной, для которой необходимо такое количество вагонов, которое соответствует по массе норме поезда;
- г) груз, который занимает более 50 % вагонов поезда.

Укажите правильный ответ, (ответы).

Критерии оценки:

Критерием оценки является уровень усвоения студентом материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается количеством правильных ответов на предложенные тестовые задания.

При верных ответах на:

Менее 60% - оценка неудовлетворительно;

60% тестовых заданий – оценка 3 (удовлетворительно);

80% тестовых заданий – оценка 4 (хорошо);

100% тестовых заданий – оценка 5(отлично).

Критерии оценки

№	Баллы*	%%	Описание
5	5	100	Полных и правильных ответов
4	4	80	Полных и правильных ответов
3	3	60	Полных и правильных ответов
2	2	40	Полных и правильных ответа
1	1	менее 40	Полных и правильных ответа

* Могут быть изменены при условии сохранения пропорций.

5.2.4 Задания для проведения Экзамена

ЗАДАНИЕ (теоретическое) № 1

Текст задания: Раскрыть понятие и сущность основных определений.

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами
4. При выполнении данного теоретического задания необходимо сослаться на действующие нормативные документы.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения - 31

1 ФЗ- 381 от 28 декабря 2009 г. «О государственном регулировании торговой деятельности в РФ» - основные положения, и значение. Государственное регулирование торговой деятельности.

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Сущность электронной коммерции и её место в развитии бизнеса России. Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга.

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Источники получения торговой информации. Виды коммерческой информации. Информация, представляющая коммерческую тайну. Сведения, которые не относятся к коммерческой тайне.

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Сущность розничной торговли. Классификация и функции розничных торговых предприятий в соответствии с ГОСТ.

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Основные принципы размещения розничных торговых предприятий. Развитие сетевого формата в России.

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Организация и технология продажи товаров через прилавок, ее социально-экономическое значение, достоинства и недостатки. Организация и технология продажи товаров в магазине самообслуживания. Социально-экономическое значение этого метода.

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Взаимосвязь розничных торговых сетей с поставщиками. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Современные виды предприятий розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли по цене и ассортименту реализуемых товаров. Специализация розничной торговой сети, ее значение. Признаки и направления специализации магазинов.

Вариант № 11

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Классификация торговых зданий и сооружений и требования, предъявляемые к ним. Состав и взаимосвязь помещений магазинов. Устройство и планировка торгового зала магазина. Расчет эффективности использования торговых площадей магазина.

Вариант № 12

Проверяемые результаты обучения - 38

1 Понятие и классификация ассортимента, принципы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле. Свойства и показатели ассортимента. Порядок составления и утверждения ассортиментных перечней.

Вариант № 13

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Организационно-правовые формы хозяйствования: общество с ограниченной ответственностью. Порядок организации, органы управления, учредительные документы, реорганизация и ликвидация.

Вариант № 14

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Организационно-правовые формы хозяйствования: публичное акционерное общество и непубличное акционерное общество. Порядок организации, органы управления, учредительные документы, реорганизация и ликвидация.

Вариант № 15

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Сущность хозяйственных связей. Формы связей между поставщиками и оптовыми покупателями. Гражданский кодекс РФ и его роль в организации хозяйственных связей.

Вариант № 16

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Виды договоров, применяемых в торговле.

Вариант № 17

Проверяемые результаты обучения - 39

1 Прямые договорные связи и их эффективность. Графики и маршруты завоза товаров.

Вариант № 18

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Договор купли-продажи: порядок заключения, изменения и расторжения договора.

Договор купли-продажи: определение ассортимента, количество, качество, комплектность, упаковка поставляемых товаров. Порядок установления цен, ответственность сторон за выполнение условий договора.

Вариант № 19

Проверяемые результаты обучения - 39

1 Сущность и значение закупочной работы. Источники поступления и поставщики товаров в розничную торговую сеть. Организация работы оптовых ярмарок. Сущность и классификация оптовых ярмарок, их роль на современном этапе. Закупка товаров на оптовых ярмарках.

Вариант № 20

Проверяемые результаты обучения - 35

1 Организация продажи товаров. Культура обслуживания. Основные правила работы магазинов.

Вариант № 21

Проверяемые результаты обучения - 3

1 Виды услуг, предоставляемых населению розничными торговыми предприятиями. **Общие требования к услугам.** Качество услуг розничной торговли. Организация сервисного обслуживания.

Вариант № 22

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Организационно-правовые формы хозяйствования: производственный кооператив. Порядок организации и функционирования, органы управления, учредительные документы, реорганизация и ликвидация.

Вариант № 23

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Сущность лизинга, его формы, типы и виды.

Вариант № 24

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Сущность франчайзинга в рыночной экономике, история его развития. Виды франчайзинга. Экономические основы развития франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в России.

Вариант № 25

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Сущность оптовой торговли и её роль в обеспечении поставки товаров в розничную торговую сеть. Функции товарных складов и их классификация. Виды складских помещений, их назначение, классификация, планировка и эффективность использования складских помещений.

Вариант № 26

Проверяемые результаты обучения - 31

1ФЗ «О защите прав потребителей» - значение и краткое содержание. Сфера действия Закона. Основные понятия, используемые в Законе «О защите прав потребителей». Права и обязанности для потребителя и продавца (изготовителя).

Вариант № 27

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Ответственность продавца, изготовителя за нарушение Закона "О защите прав потребителей". Имущественная ответственность за вред, причиненный вследствие недостатков товара (работы, услуги). Компенсация морального вреда потребителю.

Вариант №28

Проверяемые результаты обучения - 39

1 Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.

Вариант № 29

Проверяемые результаты обучения - 3

1 Правила перевозок грузов, их назначение и содержание. Правила перевозки отдельных грузов. Потери и сохранность грузов при перевозке, классификация грузов по сохранности при перевозке. Специфические грузы. Классификация грузов в зависимости от объемной массы.

Вариант № 30

Проверяемые результаты обучения - 39

1. Централизованная доставка товаров, ее сущность и преимущества.

Вариант № 31

Проверяемые результаты обучения - 31

114. ФЗ- 271 от 30.12.2006. «О розничных рынках» - основные положения и значение закона. Организация продажи товаров на розничных рынках.

Вариант № 32

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Организация продажи товаров на оптовом рынке. Правовое регулирование продажи товаров на оптовых рынках.

Вариант № 33

Проверяемые результаты обучения - 35

1 Методы стимулирования продаж и их характеристика.

Вариант № 34

Проверяемые результаты обучения - 37

1 Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.

Вариант № 35

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Закон РФ «О рекламе». Основные определения. Роль рекламы в защите отечественных товаров на рынке Российской Федерации. Защита интеллектуальной собственности в рекламе. Цели и задачи конъюнктурного анализа в рекламной деятельности. Цели и задачи конкурентного анализа в рекламной деятельности.

Вариант № 36

Проверяемые результаты обучения - 31

1. Средства рекламы и информации, их характеристика. Товарные знаки и марки и их роль в коммерческой деятельности. Витрины как средство рекламы и увеличения продаж.

Вариант № 37

Проверяемые результаты обучения - 31

1. Составление плана проведения рекламной кампании и рекламных мероприятий. Расчет экономической эффективности рекламных мероприятий.

Вариант № 38

Проверяемые результаты обучения - 37

1. Современное состояние и перспективы совершенствования транспортного обслуживания народного хозяйства. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспорта. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Классификация грузовых автомобильных перевозок.

Вариант № 39

Проверяемые результаты обучения - 39

1. Транспортный процесс, элементы транспортного процесса. Содержание понятий: ездка, оборот; распределение рабочего времени водителя за смену.

Вариант №40

Проверяемые результаты обучения - 39

1. Варианты организации грузовых автомобильных перевозок. Система технико-эксплуатационных показателей оценки состояния и использования автопарка. Виды планирования грузовых автомобильных перевозок. Маршрутизация перевозок. Централизованные перевозки. Путевой лист, его назначение и порядок оформления. Товарно-транспортная накладная, ее назначение, содержание и порядок оформления. Основные товарно-сопроводительные документы.

ЗАДАНИЕ (практическое) № 2

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ (ответы) на вопросы теста, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения – У

1. 20 октября покупательница Суровцева О.П. купила в магазине «Галантерея» сумку стоимостью 1100 рублей. Сумка не подошла дочери по цвету, а потому 23 октября Суровцева обратилась к директору магазина с требованием обменять сумку или вернуть деньги (товарный чек и ярлык сохранены). Какое решение должен принять директор магазина?

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения – У

1. 26 июня покупатель Попов С.Н. купил в магазине кофемолку стоимостью 400 рублей, а на следующий день обнаружил, что в паспорте на кофемолку отсутствует штамп магазина и гарантийный талон. Как следует разрешить создавшуюся ситуацию?

1 15 июня к директору универмага обратился покупатель Жуков С.П. с требованием немедленно и безвозмездно предоставить ему электробритву, т.к. купленная им 15 мая в данном универмаге электробритва не работает и сдана в мастерскую для гарантийного ремонта. Какое решение должен принять директор универмага?

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения – У

1. 20 июня покупатель Зуев А.А. купил в универмаге без предварительной примерки туфли летние, размер 27,5, стоимостью 1200 рублей. 27 июня покупатель обратился к директору универмага с требованием обменять обувь, ссылаясь на то, что левая полупара несколько больше правой. Какое решение должен принять директор универмага?

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения – У

1. 1 июля к директору коммерческого магазина обратился покупатель Яковлев С.Н. с просьбой обменять туфли мужские, размер 27,5, стоимостью 700 рублей по той причине, что обнаружилась трещина верхнего лицевого слоя на правой полупаре. Туфли куплены 25 июня, что подтверждается товарным чеком. Как должен поступить директор магазина?

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения – У

1 Покупательница Полянская И.И., проживающая в г. Владивосток, купила в магазине стенку фирмы «Шатура-мебель» за 32000 рублей. Привезенная домой стенка оказалась бракованной. Заменить стенку магазин отказался, предложив разные варианты ремонта. Как покупатель должен защитить свои интересы?

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения – У

1 В интернет-магазине приобрел мобильный телефон с доставкой курьером. После оплаты товара обнаружил отсутствие инструкции. На мою просьбу о доставке инструкции продавец ответил, что в этом случае доставку я должен оплатить сам. Я пригрозил написать претензию в адрес магазина, на что получил ответ, что правила дистанционной торговли якобы исключают подобные претензии. Могу ли я написать претензию? Кому конкретно ее отсылать?

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения – У

1 Купил моющий пылесос с аквафильтром в интернет-магазине с доставкой. Доставщики собрать пылесос отказались, говорили про 2-недельную магазинную гарантию. Инструкция по сборке переведена на русский язык очень плохо. Можно ли на основании плохой инструкции заставить магазин вернуть деньги? Был подписан акт о приеме передачи, позднее в бумагах обнаружилась копия договора с жесткими условиями по возврату при заводском браке, но мне этот договор не показывали и я его не подписывал.

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения – У

1 Меня уже в который раз заливают соседи. На этот раз они залили лишь малую часть коридора. Могу ли я требовать оплаты ремонта всего коридора, т.к. подобрать обои, чтобы отремонтировать часть коридора, я уже не смогу, а также оплатить их подготовку к ремонту квартиры, последующую уборку и мой моральный ущерб?

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения – У

1 Купила вентилятор немецкой марки. Вентилятор сломался через 10 минут после включения. Его обменяли на новый, который при работе издает странные шумы. Я засомневалась в стране - производителе вентилятора, и действительно на упаковке обнаружила штрихкод России. Известно, что эти вентиляторы действительно может производить Россия. Нет сведений о гарантии, хотя настоящая фирма дает гарантию 5 лет. Могу ли я вернуть вентилятор продавцу и получить назад деньги?

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения – У

1 В апреле сдана в гарантийный ремонт кофеварка фирмы Zauber. Более 2-х недель мастера выявляли неисправность. Со слов оператора запчасти, требуемой для ремонта, нет в наличии. Кроме того, оператор уточнил, что срок поставки запчастей от 1 до 3 месяцев. Как мне действовать дальше?

Вариант № 11

Проверяемые результаты обучения – У

1 Я купила осенние лакированные сапоги, гарантия на которые установлена в 30 дней. Несколько раз я надевала сапоги в теплую погоду, после чего верхний слой обуви потрескался. При попытке их обменять в магазине сказали, что обменять товар или вернуть деньги не могут, так как сапоги носились «не в сезон». Как вернуть деньги за товар?

Вариант № 12

Проверяемые результаты обучения – У

1 Купил в магазине зимние ботинки, гарантийный срок которых установлен в 1 месяц. Через 2 месяца регулярного ношения обуви неожиданно внутрь каблука провалилась пятка. После осмотра было выявлено, что в месте соединения каблука и подошвы трещина в резине, через которую прошла вода, и внутренний наполнитель каблука расклеился, что и послужило причиной порчи ботинка. Причем трещина расположена так, что, я уверен, это - заводской брак. Отдал на экспертизу. Через полмесяца получил ответ, что претензии необоснованны по причине окончившегося гарантийного срока. Какой порядок моих дальнейших действий, если я хочу вернуть деньги за обувь?

Вариант № 13

Проверяемые результаты обучения – У

1 Купил посудомойку. При эксплуатации выяснилось, что она капризно ведет себя при пониженном напряжении (205V) в сети - закичивается. Как оказалось, этим недостатком страдают и стиральные машины этой же фирмы. Продавец не предупредил об этой особенности бытовой техники фирмы. Может ли это являться основанием для обмена посудомойки на аналогичную другого производителя, так как продавцом не было предоставлено объективной информации о товаре?

Вариант № 14

Проверяемые результаты обучения – У

1 Я купила книгу в качестве подарка, но, к сожалению, моей подруге она не понадобилась. Я попыталась ее сдать в магазин, где купила, но мне было отказано. Управляющая мотивировала тем, что существует закон, что книги не подлежат возврату или обмену. Так ли это?

Вариант № 15

Проверяемые результаты обучения – У

1. 10 августа покупательница М. С. Петрова купила в магазине 20м атласной ленты шириной 18мм. Через день М. С. Петрова пришла в магазин и попросила обменять ленту на кружево, так как ей посоветовали в ателье, где она заказала комплект постельного белья. Однако заведующая секцией отказалась удовлетворить требования М. С. Петровой. Права ли заведующая секцией? Дайте обоснование ответа .

Вариант № 16

Проверяемые результаты обучения – У

1. 15 мая покупательница В. С. Дымова купила в магазине 3,5 метра шерстяной ткани. 7 мая пришла в магазин и попросила обменять этот отрез на другой 4 метровый т.к. в ателье сказали, что на пальто нужно 4 метра данной ткани. Однако директор магазина отказалась удовлетворить просьбу покупательницы. Прав ли директор? Ответ обоснуйте.

Вариант № 17

Проверяемые результаты обучения – У

1 В магазине был приобретен холодильник (гарантия - год). Через полгода перестала работать холодильная камера (при работающих морозильном и овощном отсеке). Я обратилась в сервисный центр, где мне ответили, что в течение двух недель мастер свяжется со мной по телефону. Меня такой ответ не устроил, и я спустя два дня потребовала телефон мастера. На мой звонок мастер ответил, что для моего холодильника заказана деталь и когда она будет в наличии, мастер подъедет. До этого времени мне было рекомендовано разморозить холодильник не менее чем на 36 часов. Я не удовлетворена работой и холодильника, и обслуживающего центра и намерена вернуть товар продавцу. Как это возможно сделать?

Вариант № 18

Проверяемые результаты обучения – У

1 Купил кроссовки с непромокающей мембраной, но носил их только в сухую погоду. Уже в октябре, когда начались дожди, я обнаружил, что в них существует брак в подошве, на обоих кроссовках в одном и том же месте. В магазине сказали, что на кроссовки гарантия месяц, а я их сдал только через 3 месяца, но на товарном чеке гарантия не указана. Как поступить в данном случае?

Вариант № 19

Проверяемые результаты обучения – У

1 Я приобрела в магазине часы. В момент покупки часы работали исправно, однако спустя какое-то время они начали останавливаться каждые 8-10 часов, все остальное время - опаздывают почти на час. Позвонила в магазин с просьбой забрать эти часы и вернуть мне деньги. Но со мной даже разговаривать не стали. Есть ли способ отстоять свои права?

Вариант № 20

Проверяемые результаты обучения – У

1 Я купила в ювелирном магазине золотые сережки с бриллиантами. Через несколько недель носки застежка покраснела, окислилась и стала вызывать боли в ухе. Через некоторое время застежка окончательно потемнела и серьги стали непригодны для носки. Я обратилась с претензией в магазин, но администратор мне сказала, что ввиду срока давности они экспертиз никаких проводить не будут, менять и возвращать деньги тоже отказались. Имели ли они право отказать мне?

ЗАДАНИЕ (практическое) № 3

Перечень заданий для экзамена по модулю МДК. 01.02 Организация торговли

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ на вопросы, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Задание. Оцените действия работников магазина в соответствии с Правилами торговли, установите нарушения.

1. Покупательница Д. приобрела 15 марта отрез мебельной ткани 3 метра по цене 1550 рублей за метр. 20 марта обратилась с просьбой заменить отрез ткани, т.к. она не подошла по расцветке.
2. Покупателю отказали в продаже из подарочного набора, скомплектованного в магазине к празднику туалетной воды по цене 600 руб., а предложили купить вместе с дезодорантом стоимостью 250 руб.
3. В середине рабочего дня продавцы отдела самообслуживания перекрыли вход в отдел, т.к. в отделе много покупателей.
4. Продавец отдела отказалась проверить функционирование аэрозольной упаковки дезодоранта в отделе, предложив покупателю осуществить проверку на улице.
5. Покупатель обратился с просьбой снять целлофановую упаковку духов «Элегия» в чем ему было отказано. Продавец мотивировала отказ тем, что в последствии этот флакон продать будет затруднительно.

Задание: Каковы Ваши действия, если знакомясь с организацией продажи товаров в Гастрономе, Вы выявили в гастрономическом отделе (указать нормативный документ для обоснования решения):

6. На одном прилавке находилось масло сливочное, творог весовой, колбаса и ячейки с куриным яйцом.
7. При отпуске сыра «голландского» покупателю был отрезан кусок от бруска сыра прямоугольной формы, имеющий корку с четырех сторон куска. Продавец положила кусок сыра на весы без упаковки.
8. Продавец отказалась нарезать приобретенную покупателем вареную колбасу, объясняя тем, что это не входит в ее обязанности.
9. При отпуске рыбных деликатесов, расфасованных и упакованных изготовителем с указанием веса, продавец взвешивала их и подсчитывала стоимость покупки по определенному ей весу.

Задание: Каковы Ваши действия, если знакомясь с организацией продажи товаров в Гастрономе, Вы выявили в отделе «Бакалея»:

10. Продавец отказалась дать покупателю книгу отзывов и предложений, т.к. покупатель не предъявил свои документы
11. Пиво, табачные изделия в отделе реализуется всем покупателям без ограничения по возрасту.
12. На ценниках указано наименование, сорт и цена единицы товара.

13. За упаковку весовых товаров (сахар, крупы, макаронные изделия) в отделе взимается плата с покупателей (50 коп за пакет).

Задание: Каковы Ваши действия, если знакомясь с организацией продажи товаров в Гастрономе, Вы выявили в **хлебобулочном отделе:**

14. Продавец отказалась отпустить покупателю полбулки хлеба ржаного по цене 30 рублей, объясняя тем, что вес булки всего 500 гр.

15. В продаже находился хлеб после выхода из печи в течение:

- Пшеничный в/с – 20 час
- Пшеничный 1 с – 28 часов
- Ржаной -28 часов
- Мелкоштучные изделия – 10 часов.

Задание:

Оцените действия работников магазина в соответствии с Правилами торговли, установите нарушения.

Каковы Ваши действия, если знакомясь с организацией продажи товаров в торговом центре «Город мастеров», Вы выявили:

16. В отделе бытовой химии продавец не разрешила покупателю проверить аэрозольную упаковку «Дихлофоса» в торговом зале;

17. Работники мебельного салона отказались погрузить комплект мягкой мебели покупателю в его автомобиль, объясняя, что погрузка и доставка – это дополнительная платная услуга.

18. В ювелирном отделе продавец отказалась взвешивать золотое кольцо, которое решил приобрести покупатель, объясняя, что для этого нужно снять ярлык изготовителя и пломбу, а это не допускается.

19. Продавец отдела ткани отмеряла шерстяную костюмную ткань приложением ткани к метру (в откидку);

20. Покупателю отпущен отрез ткани с хазовым концом, на котором с изнаночной стороны стоит клеймо изготовителя, не нарушающее фабричную отделку ткани;

21. В отделе строительных материалов покупателю, заказавшему нарезать оконное стекло по размерам, предложили оплатить стоимость остатка стекла шириной 15 сантиметров и выдали эти остатки вместе с заказанным стеклом.

Приложение
к рабочей программе

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г Уссурийске

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся

по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уссурийск 2022

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью разработан в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования" (утв. Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 14 июня 2013 г. N 464 г. Москва).

Составитель:
Серышева Галина Витальевна

Утверждена на заседании цикловой методической комиссии Экономических, математических, общих естественнонаучных и правовых дисциплин _____ от __.__.____ г., протокол № __

Председатель цикловой методической комиссии _____ Басалюк Т.Г.
подпись фамилия, инициалы

« ____ » _____ 20 __ г.

Председатель цикловой методической комиссии (выпускающей)

_____ Басалюк Т.Г.
Подпись фамилия, инициалы

« ____ » _____ 20 __ г.

1 ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
охрана труда

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и

№ п/п	Код компетенции	Формулировка компетенции
35.	ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
36.	ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
37.	ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
38.	ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
39.	ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
40.	ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
41.	ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
42.	ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

2 ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

Элементы ПМ	Формы промежуточной аттестации					
	1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр	5 семестр	6 семестр
МДК. 01.01	-	-	-	-	-	<i>Экзамен</i>
УП. 01.01	-	-	-	-	<i>Дифференцированный зачет</i>	-
ПП.04.01						<i>Дифференцированный зачет</i>
Курсовая работа						<i>Дифференцированный зачет</i>
МДК. 01.02				<i>Экзамен</i>		<i>Экзамен по модулю</i>
МДК.01.03						<i>Экзамен</i>
ПМ.01						<i>Экзамен по модулю</i>

4 ОПИСАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Промежуточная аттестация по ПМ «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» включает в себя теоретические задания, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений (см. раздел 5).

Усвоенные знания и освоенные умения проверяются при помощи тестирования, умения и практический опыт проверяются в ходе выполнения практических заданий (решения задач).

Объем и качество освоения обучающимися дисциплины, уровень сформированности дисциплинарных компетенций оцениваются по результатам текущих и промежуточной аттестаций.

3 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

< ПК 1.10 > < Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование >

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З1 классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	Отсутствие знания составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Фрагментарное знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Неполное знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	В целом сформировавшееся знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	Сформировавшееся систематическое знание составных элементов коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
Умеет: У1 эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;	Отсутствие умения установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Фрагментарное умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Неполное умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	В целом сформировавшееся умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;	Сформировавшееся систематическое умение установления вида и типа организаций розничной и оптовой торговли;
Имеет практический опыт 4: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	Отсутствие практического опыта и умения организации розничной и оптовой торговли	Фрагментарное умение организации розничной и оптовой торговли	Неполное умение организации розничной и оптовой торговли	В целом сформировавшееся умение организации розничной и оптовой торговли	Сформировавшееся систематическое умение организации розничной и оптовой торговли
Шкала оценивания***	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

(соотношение с традиционными формами аттестации)					
--	--	--	--	--	--

< ПК 1.10> < Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование>

Планируемые результаты обучения* (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения**				
	1	2	3	4	5
Знает: З2 -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;	Отсутствие знания услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Фрагментарное знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Неполное знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	В целом сформировавшееся знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;	Сформировавшееся систематическое знание услуг оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
Умеет: У2 применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи	Отсутствие умения оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных	Фрагментарное умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных правовых	Неполное умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением нормативных	В целом сформировавшееся умение оказания услуг розничной торговли с соблюдением	Сформировавшееся систематическое умение оказания услуг розничной торговли с

пострадавшим, использовать противопожарную технику;	правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
Имеет практический опыт 2: экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники;	Отсутствие практического опыта и умения соблюдения правил торговли;	Фрагментарное умение соблюдения правил торговли;	Неполное умение соблюдения правил торговли;	В целом сформировавшееся умение соблюдения правил торговли;	Сформировавшееся систематическое умение соблюдения правил торговли;
Шкала оценивания*** (соотношение с традиционными формами аттестации)	неудовлетворительно	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

4 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Коды компетенций и планируемые результаты обучения	Оценочные средства*		
		Наименование	Представление в ФОС	
1	ПК 1.10	Знать: классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	Тест №1; 1.2; 1.3»2;3;4;5;6;8 Реферат Доклад, сообщение, Глоссарий, Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2 Практическое задание для экзамена по модулю	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.03
2	ПК 1.10	Знать: -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;	Тест № 7;9 Реферат Доклад, сообщение Глоссарий Теоретическое задание для дифференцированного зачета №1	Фонд тестовых заданий Вопросы для экзамена
		Уметь: применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;	Практическое задание для дифференцированного зачета №2	Задания для дифференцированного зачета Практические задания для экзамена по модулю
		Иметь практический опыт: экстренных	Получение оценки в аттестационном листе	Получение оценки в аттестационном листе

		способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники;	«удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по модулю	«удовлетворительно», «хорошо», «отлично» на производственной практике Получение оценки в аттестационном листе «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» по учебной практике Показатель оценивается в рамках экзамена по МДК. 01.03
--	--	---	---	---

5 КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1 ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1.1 Область применения комплекта оценочных средств

Комплект оценочных средств, предназначен для оценки результатов освоения МДК.02.03 Маркетинг.

5.1.2 Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых при текущем контроле

Содержание учебного материала по программе МДК	Тип контрольного задания			
	У1	У2	З1	З2
Раздел 10: Эксплуатация торгово-технологического оборудования.				
Тема 1.1 Введение	ПР1		Т1	
Тема 1.2 Введение-Механизация процессов			Т1.2	
Тема 1.3 Немеханическое торговое оборудование	ПР1,2,3	ПР4	Т1.3	
Раздел 2 Весоизмерительное оборудование (в том числе лабораторно-практических работ)	ПР5,6,8,9	ПР7	Т2	
Раздел 3 Холодильное оборудование	ПР10,12	ПР11	Т3	
Раздел 4 Торговые автоматы	ПР13	ПР14	Т4	
Раздел 5 Оборудование для расчётов и системы защиты товаров				
Тема 5.1 Контрольно-кассовые машины	ПР15,16,17, 19	ПР18	Т5	
Раздел 6 Подъемно-транспортное оборудование	ПР20	ПР20	Т6	
Раздел 7 Машины для резки, распила и измельчения продуктов	ПР 21	ПР 21		Т7
Раздел 8 Маркировочное и этикетировочное оборудование	ПР 22	ПР 22	Т8	
Раздел 9 Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки	ПР 23	ПР 23		Т9

Т – тестирование

ПР – практическая работа

5.1.3 Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений, контролируемых при промежуточной (итоговой) аттестации

Содержание учебного материала по программе МДК	Тип контрольного задания			
	У1	У2	З1	З2
Раздел 10: Эксплуатация торгово-технологического оборудования.				
Тема 1.1 Введение				
Тема 1.2 Введение-Механизация процессов	ПЗ2,9,13,21 ЗМ-1-22	ПЗ2,9,13,21 ЗМ-1-22	ТЗ1	ТЗ41
Тема 1.3 Немеханическое торговое оборудование	ПЗ1,10 ЗМ-1-22	ПЗ1,10 ЗМ-1-22	ТЗ4,5,29,31, 34,35,39	
Раздел 2 Весоизмерительное оборудование (в том числе лабораторно-практических работ)	ЗМ-1-22	ЗМ-1-22	ТЗ3,6,22,30, 37,40,44	
Раздел 3 Холодильное оборудование	ПЗ5,13 ЗМ-1-22	ПЗ5,13 ЗМ-1-22	ТЗ17,23,28	ТЗ38,42
Раздел 4 Торговые автоматы	ЗМ-1-22	ЗМ-1-22	ТЗ11,14,16, 19	
Раздел 5 Оборудование для расчётов и системы защиты товаров				
Тема 5.1 Контрольно-кассовые машины	ПЗ3,4,6,7,8, 11,12,15,16, 17,18,19,20 ЗМ-1-22	ПЗ3,4,6,7,8, 11,12,15,16, 17,18,19,20 ЗМ-1-22	ТЗ7,8,20,12, 15,16,17,18, 19,20	
Раздел 6 Подъемно-транспортное оборудование	ЗМ-1-22	ЗМ-1-22	ТЗ2,9,13,24,	
Раздел 7 Машины для резки, распила и измельчения продуктов	ЗМ-1-22	ЗМ-1-22	ТЗ25	ТЗ43
Раздел 8 Маркировочное и этикетировочное оборудование	ЗМ-1-22	ЗМ-1-22	ТЗ32	
Раздел 9 Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки	ЗМ-1-22	ЗМ-1-22	ТЗ10	

ТЗ – теоретическое задание

ПЗ – практическое задание

ЗМ – Задания к экзамену по модулю

5.2 ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

5.2.1 Входной контроль

Тест №1

1 ... торгово-технологического процесса – это отдельная законченная однородная часть торгово-технологического процесса

- а) сущность
- б) операция
- в) состав

2. Движущей силой конкуренции является стимул к ...

- а) нововведениям
- б) изобретению
- в) рационализации

3. Главной предпосылкой инновационной стратегии является ... старение выпускаемой продукции и технологии

- а) техническое
- б) материальное
- в) моральное

4. Разработка карт размещения товаров на складах является одним из важных условий рационального управления

- а) потоками товаров
- б) хранением товаров
- в) ассортиментом товаров
- г) товарными запасами

5 Себестоимость хранения грузов определяется отношением суммарных расходов, связанных с выполнением складских работ, к числу тонно-суток ...

- а) хранения
- б) производства
- в) реализации

5.2.2 Оперативный (текущий) контроль

Тест № 1.2

Тема 1. Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на предприятиях оптовой и розничной торговли.

1. ... представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, обслуживания, управления т.п.

- а) изобретение
- б) рационализация
- в) инновация

2 Принципами рациональной организации складского технологического процесса являются:

- а) планомерность и ритмичность
- б) эффективное использование средств труда
- в) полная сохранность свойств товаров
- г) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- д) уменьшение затрат на перемещение грузов

3 Факторами, определяющими динамичность торгово-технологических процессов в магазине, являются:

- а) сокращение издержек обращения в торговых предприятиях
- б) обеспечение наилучших условий выбора товаров в магазинах
- в) уровень развития производства товаров народного потребления
- г) состояние торговли и ее материально-технической базы
- д) степень квалификации работников торговли

4 Основные схемы технологических решений в торговле:

- а) комплексная механизация транспортирования и перемещения товаров
- б) автоматизация регулирования режимов хранения продовольственных товаров
- в) автоматизация контрольно-кассовых операций
- г) компьютеризация учета движения товарно-материальных ценностей
- д) типизация и унификация мебели для торговых залов магазинов
- е) рациональное использование торгового инвентаря

5 Предметами управления торгово-технологическим процессом в магазине являются:

- а) товарные запасы
- б) ассортимент товаров
- в) оборудование торговых залов
- г) торговые площади

Тест № 1.3

Тема: Немеханическое торговое оборудование

1. По структуре рабочего цикла торгово - технологическое оборудование подразделяют на оборудование:

- а) периодического действия
- б) непрерывного действия
- в) комбинированного действия
- г) электронное

д) с ручным управлением

е) с ручным приводом

2. Единый модуль - международный плоский поддон размером 800х 1200мм- принят для унификации:

а) тары

б) транспортных средств

в) средств механизации погрузочно - разгрузочных работ

г) оборудования для хранения грузов

д) площади магазинов

е) площади складских помещений

ж) типоразмеров торгового предприятия

3 Модулем унификации тары, транспорта и оборудования принят международный плоский поддон размером 800х... мм.

а) 1200

б) 600

в) 800

г) 1000

4 Торговое оборудование подразделяют по следующим признакам (выберите ответы):

а) по товарному профилю+

б) по месту использования+

в) по размеру торговых площадей;

г) по товарно-отраслевому признаку.

5 Эти требования, предъявляемые к торговой мебели, предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста:

а) эксплуатационные

б) технические

в) эргономические+

Тест № 2

Тема: **Весоизмерительное оборудование**

1. К какому требованию, предъявляемому к весам, относится следующее определение: - свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности?

а) точность взвешивания+

б) устойчивость

в) чувствительность

г) постоянство показаний

д) прочность весов

2 Свойство весов возвращаться самостоятельно, после нескольких колебаний, в состояние равновесия:

а) экономичность

б) чувствительность

в) точность

г) постоянство показаний

д) устойчивость

3 В индексе весов РП 1Ш цифра 1 означает:

а) предельная грузоподъемность – 1 тонна+

- б) вид отсчета показаний – визуальный
- в) предельная грузоподъемность – 1 кг
- г) способ снятия показаний – местный
- д) предельная грузоподъемность – 1000 тонн

4 Способность весов сохранять все метрологические требования в течение длительного времени, называется:

- а) быстрота взвешивания
- б) наглядность результатов взвешивания
- в) постоянство показаний
- г) прочность весов
- д) точность взвешивания

5 Весы подразделяют на гирные, шкальные, шкально-гирные, циферблатные и цифровые электронные. К какому признаку относится данное определение:

- а) по принципу действия;
- б) по месту и способу установки
- в) по виду указательного устройства;+
- г) по виду отсчета показаний
- д) по способу снятия показаний

Тест № 3

Тема: **Холодильное оборудование**

1 Наиболее эффективной системой хладоснабжения в торговых предприятиях является выносное и ... хладоснабжение

- а) централизованное
- б) децентрализованное
- в) привязанное к холодильному оборудованию

2 Испаритель-...

- а) В нем пары хладагента охлаждаются до определенной температуры, после чего, переходят в жидкое состояние
- б) вещество, которое при кипении и испарении отнимает тепло от камеры и передает его среде во время конденсации
- в) узел холодильника, в котором происходит преобразование хладагента (фреона) из жидкого состояния в газообразное, то есть испарение.+

3 В ходе работы компрессионной холодильной машины он отсасывает пары из испарителя, сжимает их, повышает давление холодильного агента:

- а) электродвигатель;
- б) компрессор;
- в) конденсатор;
- г) регулятор давления;
- д) ТРВ.

4 При работе холодильной машины данный узел необходим для отвода тепла от холодильного агента, сжижения холодильного агента:

- а) испаритель;
- б) фильтр;
- в) конденсатор;
- г) ресивер;
- д) компрессор.

5 При работе холодильной машины он необходим для кипения холодильного агента при низкой температуре и давлении:

- а) испаритель;
- б) терморегулирующий вентиль;
- в) фильтр;
- г) кнопочный выключатель;
- д) компрессор.

Тест № 4

Тема: **Торговые автоматы**

1. Данное устройство автомата передает товар из загрузочной емкости к месту продаж:

- а) транспортирующее+
- б) дозирующее устройство
- в) передаточный механизм;
- г) приборы автоматики
- д) загрузочное

2 Какой механизм торгового автомата предназначен для перемещения товара в зону доступную покупателю?

- а) вспомогательное оборудование
- б) механизм выдачи товаров+
- в) дозирующее устройство.
- г) передаточный механизм;
- д) индикаторный механизм

3 В торговых автоматах проверяет качество опущенных монет, подает сигнал механизму выдачи товаров, отсеивает недоброкачественные монеты:

- а) загрузочно-накопительное устройство
- б) транспортирующее устройство
- в) система автоматических устройств
- г) монетный механизм+
- д) механизм блокировки

4 В торговых автоматах проверяет качество опущенных монет, подает сигнал механизму выдачи товаров, отсеивает недоброкачественные монеты:

- а) загрузочно-накопительное устройство;
- б) транспортирующее устройство;
- в) система автоматических устройств;
- г) монетный механизм;
- д) механизм блокировки.

5 Долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных и иных материальных средств называется:

- а) аукционом;
- б) лизингом;
- в) франчайзингом;
- г) мерчендайзингом;
- д) факторингом.

Тест № 5

Тема: **Оборудование для расчётов и системы защиты товаров**

1. Механизм, который служит для приведения в действие всех узлов контрольно — кассовой машины, т.е. для осуществления рабочего цикла:

- а) приводной механизм+
- б) передаточный механизм
- в) механизм печатания
- г) счетный механизм
- д) индикаторный механизм

2 В POS- ... компьютер, клавиатура, считыватель магнитных карт, принтер и монитор собраны в одном корпусе

- а) терминалах
- б) кассах
- в) аппаратах
- г) сканерах

3 В основе автоматизации расчетно - кассовых операций лежит технология штрихового ...

- а) кодирования
- б) считывания
- в) изображения
- г) определения

4 Данный механизм предназначен для печатания и выдачи чека, печатания основных его реквизитов на контрольной ленте:

- а) счетный
- б) индикаторный
- в) установочный
- г) передаточный
- д) чекопечатающий+

5 Документом, подтверждающим регистрацию торговли предприятием ККМ в налоговых органах, является:

- а) сертификат
- б) карточка+
- в) акт
- г) книга регистрации ККМ
- д) книга учета ККМ

6 Фискальная память ККМ содержит:

- а) информацию, необходимую для отчета ККМ налоговым органам+
- б) текущую информацию о работе ККМ
- в) информацию, используемую администратором при проверке результатов работы кассира
- г) результат
- д) информацию, необходимого для директора торгового предприятия

Тест № 6

Тема: **Подъемно-транспортное оборудование**

1. Данное оборудование, обладающее хорошей маневренностью и небольшими габаритами, предназначено для перемещения грузов

- а) конвейер
- б) лифт
- в) тележка+

г) тара-оборудование

д) моно-рельсы

2 Данное оборудование предназначено для наклонного и горизонтального перемещения грузов:

а) винтовой спуск

б) подъемник

в) лифт

г) тележка

д) конвейер+

3 Подъемно — транспортное оборудование периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой:

а) конвейер

б) лифт+

в) тележка

г) тара-оборудование

д) моно-рельсы

4 Самоходная универсальная подъемно-транспортная машина на резиновом колёсном ходу, оснащенная различными грузозахватными приспособлениями для погрузки, разгрузки и штабелирования грузов называется:

а) электропогрузчиком;

б) электроталью;

в) тельфером;

г) лифтом;

д) ручной тележкой.

5 Подъемно-транспортное устройство периодического действия, предназначенное для подъема и спуска грузов с одного уровня на другой называется:

а) ручной тележкой;

б) электротягачем;

в) лифтом;

г) электрокарой;

д) наклонным спуском.

Тест № 7

Тема: **Машины для резки, распила и измельчения продуктов**

1 Неподвижное основание, на котором укрепляются все узлы машины:

а) машина

б) корпус

в) привод

г) рабочая камера

д) станина

2 Назначение машины МРМ-15:

а) для дробления орехов и растирания мяса

в) для перемешивания фарша

с) для нарезки овощей ломтика, соломкой

д) для измельчения мяса

е) для разрушения порционных кусков мяса с целью надрезания соединительных тканей

3. Каковы ваши действия, если в процессе эксплуатации универсального привода электродвигатель издаёт гудение?

а) при необходимости долить смазку

- в) смазать горловину привода
- с) проверить уровень смазки
- д) прочистить привод
- е) выключить привод и пригласить мастера

4 Рабочий орган мясорубки:

- а) диск
- б) лопасть
- в) вал
- г) шнек

5 Сколько существует инструктажей по технике безопасности?

- а) три
- б) четыре
- в) пять
- г) два

Тест № 8

Тема: **Маркировочное и этикетировочное оборудование**

1 Существует две группы маркираторов-механические и ...

- а) электронные
- б) технические
- в) электрические
- г) ручные

2 К механическим маркираторам относятся этикет - пистолеты с ручным механизмом и аппликаторы готовых ...

- а) этикеток
- б) образцов
- в) маркировок
- г) чеков

3 Для нанесения уже готовых самоклеящихся этикеток предназначен:

- а) аппликатор (диспенсер)+
- б) принтер
- в) все вышеуказанное

4К маркировочному оборудованию не относят:

- а) каплеструйные принтеры
- б) сканер+
- в) этикет-пистолеты
- г) диспенсер

Тест № 9

Тема: **Оборудование для дозирования, фасовки и упаковки**

1 В течение, какого времени необходимо рассмотреть несчастный случай, произошедший с работником на предприятия общественного питания?

- а) в течение 10 часов
- б) в течение 15 часов
- в) в течение 20 часов
- г) в течение 24 часов

2 По характеру технологических операций оно бывает:

- а) дозирующее;
- б) фасовочное;
- в) упаковочное;
- г) этикетировочное;
- д) пакетформирующее;
- е) комбинированное.
- ж) все вышеуказанное +

3 Основными условиями бесперебойной работы фасовочно-упаковочного оборудования являются:

- а) высокое качество монтажа;
- б) квалифицированное техническое обслуживание;
- в) выполнение всех правил эксплуатации персоналом;
- г) все вышеперечисленное+

4 К проведению монтажных работ и обслуживанию фасовочно-упаковочного оборудования допускаются только лица:

- а) специально обученные+
- б) лица достигшие 18 лет
- в) любой сотрудник
- г) нет правильного ответа

5 Для работающих на фасовочно-упаковочном оборудовании должен быть проведен инструктаж на рабочем месте не реже:

- а) одного раза в шесть месяцев+
- б) 1 раз в год
- в) только при приеме на работу

Укажите правильный ответ, (ответы).

Критерии оценки:

Критерием оценки является уровень усвоения студентом материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается количеством правильных ответов на предложенные тестовые задания.

При верных ответах на:

- Менее 40% - оценка неудовлетворительно;
- 60% тестовых заданий – оценка 3 (удовлетворительно);
- 80% тестовых заданий – оценка 4 (хорошо);
- 100% тестовых заданий – оценка 5(отлично).

Критерии оценки

№	Баллы*	%%	Описание
5	5	100	Полных и правильных ответов
4	7	80	Полных и правильных ответов
3	3	60	Полных и правильных ответов
2	2	10	Полных и правильных ответа
1	1	менее 10	Полных и правильных ответа

* Могут быть изменены при условии сохранения пропорций.

5.2.4 Задания для проведения Экзамена

ЗАДАНИЕ (теоретическое) № 1

Текст задания: Раскрыть понятие и сущность основных определений.

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами
4. При выполнении данного теоретического задания необходимо ссылаться на действующие нормативные документы.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения - 31

1. Немеханическое торговое оборудование: значение немеханического торгового оборудования и его классификация; требования, предъявляемые к нему.

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения - 31

1. Классификация подъемно-транспортного оборудования по функциональному назначению, принципу действия, видам привода, степени механизации труда.

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Назначение, классификация и индексация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к нему.

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Торговый инвентарь торговых залов магазина: инвентарь для отпуска товаров и обслуживания покупателей, рекламно-выставочный.

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения - 31

1. Оборудование складских помещений магазинов и оптовых торговых предприятий: виды и конструктивные особенности.

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Весы товарные: передвижные и стационарные. Виды, устройство, порядок подготовки к работе, правила взвешивания.

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Кассовый терминал: работа в компьютерной системе, использование сканирующего устройства, программное обеспечение, безналичный расчет.

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Закон РФ № 54ФЗ от 22.05.2003 "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчётов с использованием платежных карт». Значение, основные положения. Автоматизация процесса продажи товаров - одно из прогрессивных направлений торгового обслуживания населения. Обязанности кассира. Порядок расчетов с покупателями.

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Грузоподъемные машины и механизмы, их виды и техническая характеристика.

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Механическое оборудование: фасовочно-упаковочное оборудование: классификация, фасовочно-упаковочного оборудования, оборудование для фасования товаров.

Вариант № 11

Проверяемые результаты обучения - 3

1 Торговые автоматы: автоматы для продажи охлажденных напитков и для продажи штучных товаров. 1

Вариант № 12

Проверяемые результаты обучения - 32

1 Технические требования к контрольно-кассовым машинам, используемым на торговых предприятиях.

Вариант № 13

Проверяемые результаты обучения - 32

1 Подъемно-разгрузочные и штабелирующие машины, их техническая характеристика

Вариант № 14

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Торговые автоматы: основные узлы и механизмы, их назначение.

Вариант № 15

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Задачи комплексной механизации наиболее трудоемких торгово-технологических процессов в розничной торговле. Роль подъемно-транспортного оборудования в повышении эффективности труда работников торговли.

Вариант № 16

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Преимущества продажи товаров через торговые автоматы. Классификация и индексация торговых автоматов. Торговые автоматы: автоматы дозирующие для продажи жидких товаров, приготовления и продажи горячих напитков.

Вариант № 17

Проверяемые результаты обучения - 3

1 Производство холодильной техники на современном этапе. Создание непрерывной холодильной цепи. Компрессионная холодильная машина, ее основные узлы и принцип работы.

Вариант № 18

Проверяемые результаты обучения - 32

1 Правила эксплуатации контрольно-кассовой машины: подготовка к работе, порядок обслуживания покупателей, заключительные функции кассира.

Вариант № 19

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Автоматизация процесса продажи товаров - одно из прогрессивных направлений торгового обслуживания населения. Преимущества продажи товаров через торговые автоматы.

Вариант № 20

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Классификация контрольно-кассовых машин: их виды, технические особенности, выбор типов.

Вариант № 21

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Внедрение комплексной механизации погрузо-разгрузочных и транспортных работ с использованием оборудования для пакетирования грузов, специализированных контейнеров и поддонов.

Вариант № 22

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Электронные весы: их преимущества, виды, устройство, порядок подготовки к работе. Правила эксплуатации с учетом максимальных функциональных возможностей (программирование цен, суммирование цен).

Вариант № 23

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Торгово-холодильное оборудование, его классификация и индексация. Техническая характеристика различных видов холодильного оборудования (камеры, шкафы, прилавки, прилавки-витрины, витрины).

Вариант № 24

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Транспортирующие машины и механизмы, их виды и техническая характеристика.

Вариант № 25

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Механическое оборудование: значение механического оборудования для торговли; машины для нарезки продуктов, хлебрезательные машины, машины для измельчения продуктов, мясорубки.

Вариант № 26

Проверяемые результаты обучения - 32

1 Оформление кассовой документации: книга кассира - операциониста, справки о сменной выручке, актов. Уход за контрольно-кассовыми машинами и правила ее эксплуатации.

Вариант № 27

Проверяемые результаты обучения - 3

1 Порядок регистрации контрольно-кассовых машин в налоговой инспекции. Порядок покупки, технического обслуживания и ремонта. Работа оператора фискальных данных (ОФД).

Вариант № 28

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Значение холода в торговле. Принцип машинного охлаждения, его преимущества. Холодильные агенты, их виды, физические свойства, требования.

Вариант № 29

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Оборудование торговых залов магазина самообслуживания: виды, конструктивные особенности, характеристика.

Вариант № 30

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Меры массы, объема, длины: их виды, назначение, правила использования, поверка.

Вариант № 31

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Типы торговой мебели, используемые в магазинах, особенности ее конструкции, назначение.

Вариант № 32

Проверяемые результаты обучения - 32

1 Нормы оснащения магазина подъемно-транспортным оборудованием. Эксплуатация подъемно-транспортного оборудования при проведении погрузо-разгрузочных и транспортных работ.

Вариант № 33

Проверяемые результаты обучения - 31

1 Способы денежных расчетов с покупателями на розничных торговых предприятиях: безмашинный и машинный, их достоинства и недостатки. Роль контрольно-кассовых машин в организации учета и контроля движения денежных средств, товарных потоков и улучшения обслуживания покупателей. Действия кассира в проблемных ситуациях, возникающих в процессе работы.

Вариант № 34*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Торговый инвентарь складских и подсобных помещений магазина: инвентарь для вскрытия тары, проверки качества товаров, подготовки товаров к продаже вспомогательный.

Вариант № 35*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Расчет потребности в торговой мебели, показатели эффективного использования. Выбор типов торговой мебели применительно к отдельным товарам и типам магазинов.

Вариант № 36*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Контрольно-кассовые машины: принципы устройства, основные узлы и механизмы, их назначение. Фискальная память и технические требования к ней. Средства визуального контроля.

Вариант № 37*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Гири, их классификация, поверка и правила использования. Гири: обыкновенные, условные, образцовые. Правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.

Вариант № 38*Проверяемые результаты обучения - 32*

1 Выбор холодильного оборудования для отдельных типов розничных торговых предприятий. Примерные нормы технического оснащения магазинов потребительской кооперации холодильным оборудованием. Правила эксплуатации холодильного оборудования.

Вариант № 39*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Тара-оборудование: значение, виды, классификация применяемых контейнеров. Требования, предъявляемые к таре-оборудованию.

Вариант № 40*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Весы настольные циферблатные: их виды, устройство, правила установки на рабочем месте, правила взвешивания.

Вариант № 41*Проверяемые результаты обучения - 32*

1 Общие требования техники безопасности. Электробезопасность. Пожарная безопасность.

Вариант № 42*Проверяемые результаты обучения - 32*

1 Условия труда и их влияние на организм человека. Вредные производственные факторы.

Вариант № 43*Проверяемые результаты обучения - 32*

1 Организация охраны труда в предприятиях (организациях). Производственный травматизм и профессиональные заболевания.

Вариант № 44*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Поверка весов. Контроль за эксплуатацией весоизмерительного оборудования.

Вариант № 44*Проверяемые результаты обучения - 31*

1 Сканирующие устройства - современные виды. Системы защиты товаров от хищений в торговых залах: значение, краткая характеристика.

ЗАДАНИЕ (практическое) № 2

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ (ответы) на вопросы, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Вариант № 1

Проверяемые результаты обучения – У1

1 В магазине «Продукты» Октябрьского райпо Приморского крайпотребсоюза открываются два отдела: «Гастрономические товары» и «Бакалейные товары». Подберите торговое оборудование и торговый инвентарь для этих отделов. Метод продажи товаров - через прилавок обслуживания.

Вариант № 2

Проверяемые результаты обучения – У2

1 При внедрении новой техники в магазине самообслуживания с торговой площадью 250 кв.м. товарооборот увеличился с 300 тыс. руб. до 400 тыс. руб., а производительность труда (товарооборот на одного работника)- с 25 до 40 тысяч рублей. Определить число высвобождаемых рабочих мест в результате внедрения новой техники.

Вариант № 3

Проверяемые результаты обучения – У1

1 При проверке в кассе оказались излишки денежных сумм. Какие действия должна предпринять администрация? Может ли соответствующий контрольный орган применить штраф в этих случаях?

Вариант № 4

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Обязательно ли применение контрольно-кассовых машин в случае реализации материальных ценностей (продукции, товара) работником предприятия и оплате ими стоимости через кассу предприятия и выдачей квитанции к приходному ордеру?

Вариант № 5

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Определить расход холода на охлаждение 20 тонн мяса, 10 тонн птицы и замораживание 5 тонн рыбы. Начальная температура всех продуктов 18 градусов С. Конечная температура мяса и птицы- (-2 град С), рыбы - (-5 град С).

Вариант № 6

Проверяемые результаты обучения – У1

1 При проверке магазина установлено, что был допущен ряд нарушений применения контрольно-кассовых машин (невыдача чека, неприменение контрольно-кассовых машин, использование неисправной машины). Правильно ли, что к предприятию Госналогслужба применила штрафные санкции по каждому случаю.

Вариант № 7

Проверяемые результаты обучения – У1

1 В предприятии, имеющем палатку, торговля товарами производилась без контрольно-кассовой машины. Затем кассовый аппарат был приобретен. Возник вопрос: как будут штрафовать

предприятие при проверке за неприменение кассового аппарата - за каждый случай или за весь период? Могут ли применить санкции за прошлый период, если уже приобретен кассовый аппарат?

Вариант № 8

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Определить пропускную способность контролера-кассира, который работает на контрольно-регистрающей машине если: время обслуживания одного покупателя- 30сек; среднее количество товарных единиц на одного покупателя-8; время регистрации одной покупки-1,5 секунды; коэффициент использования рабочего времени машины-0,7. Средняя максимальная частота посещений покупателями магазина в час 420 человек.

Вариант № 9

Проверяемые результаты обучения – У1

1 При внедрении новой техники в магазине самообслуживания с торговой площадью 300 кв.м. товарооборот увеличился с 300 тыс. руб. до 600 тыс. руб., а производительность труда (товарооборот на одного работника)- с 30 до 40 тысяч рублей. Определить число высвобождаемых рабочих мест в результате внедрения новой техники.

Вариант № 10

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Оптовый склад "Одежда" ежедневно реализует 300 метров куб. различных грузов. Определить количество необходимых стеллажей, если 1 стеллаж имеет 4 ячейки емкостью одной ячейки 2,5 куб метра.

Вариант № 11

Проверяемые результаты обучения – У1

1 В столовой института, обслуживая студентов и сотрудников, не выдают чек с использованием ККТ. Правомочны ли данные действия? Ответ обоснуйте.

Вариант № 12

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Имеет ли право организация сдать в аренду контрольно-кассовую технику, которая не используется? Ответ обоснуйте.

Вариант № 13

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Каково назначение холодильных шкафов? Назовите место их установки. Почему шкаф ШН-1,0 имеет 4 двери?

Вариант № 14

Проверяемые результаты обучения – У1

1 В магазине «Хозяйственные товары» Ковровского райпо Владимирского облпотребсоюза, с торговой площадью 240 кв.м, установлено 120 универсальных пристенных и островных горок, установочная площадь которых составляет 90 кв.м, площадь, занятая под выкладку товаров, - 180 кв.м. Определите коэффициент кратности площади выкладки, коэффициенты выкладки и установочной площади. Сделайте заключение об эффективности использования торговой площади.

Вариант № 15

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Предприятие розничной торговли находится в отдаленном районе Приморского края. Необходимо ли в данном случае применение ККТ? Обоснуйте ответ.

Вариант № 16

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Организация осуществляет торговлю мороженым из передвижных холодильных ларей, установленных в арендуемом помещении. Правомерно ли при этом производить наличные денежные расчеты без применения ККТ? Обоснуйте ответ.

Вариант № 17

Проверяемые результаты обучения – У1

1 Действительно ли, что при получении денежного аванса от покупателя товара необходимо применять контрольно-кассовую технику? Обоснуйте ответ.

Вариант № 18*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Можно ли применять одну ККТ, принадлежащую магазину-арендодателю, несколькими торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями, арендующими небольшие площади в магазине? Обоснуйте ответ.

Вариант № 19*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Можно ли в течение рабочего дня производить частичное снятие выручки с контрольно-кассовой техники (по решению руководства организации) на хозяйственные расходы? Обоснуйте ответ.

Вариант № 20*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Организация осуществляет розничную торговлю через сеть магазинов и применяет ЕНВД. С производителями товаров, не являющихся поставщиками, она заключает договоры на выкладку товаров. Чек с применением ККТ не выдается. Является ли деятельность по выкладке товаров составной частью процесса торговли и подпадает ли под ЕНВД? Необходимо ли оформлять чек?

Вариант № 21*Проверяемые результаты обучения – У1*

1 Определите установочную площадь под мебель в предложенном варианте магазина. Сделайте заключение об эффективности использования торговой площади, если торговая площадь магазина составляет 200 кв.м.

Наименование мебели	Тип мебели	Размеры мебели, м		Количество, шт	Фактическая установочная площадь, м ²
		Длина	Ширина		
Горка пристенная	PX1103	0,9	0,7	6	

ЗАДАНИЕ (практическое) № 3

Перечень вопросов для экзамена по модулю МДК. 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Текст задания: Выполнить условие практического задания

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: кабинет организации коммерческой деятельности и логистики;
2. Максимальное время выполнения задания: 30 мин.
3. Разрешено воспользоваться: нормативно-техническими документами

При выполнении данного практического задания:

Дать обоснованный ответ на вопросы, определить оптимальные способы решения предложенных проблем, произвести необходимые расчеты.

Задание 1: Рассчитать число высвобождаемых работников оптовой базы после внедрения новой техники, если грузооборот после внедрения новой техники составил 800 тонн. Производительность на одного работника до внедрения техники 160 тонн. Производительность на одного работника после внедрения техники 200 тонн.

Задание 2: Рассчитать число высвобождаемых работников оптовой базы после внедрения новой техники, если товарооборот после внедрения новой техники составил 900000 рублей. Производительность на одного работника до внедрения техники 300000 рублей. Производительность на одного работника после внедрения техники 450000 рублей.

Задание 3: Определить, сколько потребуется весов, чтобы расфасовать 3т сахара-песка по 1,5 кг, если фасовка 1 порции занимает 30 с; а реальная работа весов в смену длится 7 часов.

Задание 4. Подобрать немеханическое оборудование торгового зала и торговый инвентарь для продажи следующих товаров:

-ткани;

- кондитерские и бакалейные товары;

- мясо, рыба, молоко, сыр, колбасные изделия

Задание 5: Рассчитать коэффициенты установочной площади и площади выкладки товаров, сделать выводы о рациональном использовании площади торгового зала, если дано:

Площадь торгового зала (кв. м)	200
Установочная площадь (кв. м)	60
Площадь выкладки товаров (кв.м)	150

Задание 6: В магазине «Продукты» Уссурийского райпо Приморского крайпотребсоюза открываются два отдела: «Гастрономические товары» и «Бакалейные товары». Подберите торговое оборудование и торговый инвентарь для этих отделов. Метод продажи товаров - через прилавки обслуживания.

Задание 7: При продаже колбасы покупателю в количестве 1350г, покупатель попросил проверить вес купленного товара. Контрольных весов в торговом зале не оказалось. Прокомментируйте данную ситуацию и охарактеризуйте правила пользования мерами и измерительными приборами в предприятиях торговли.

Задание 8: Соотнесите термины с соответствующими им определениями, правильно заполнив таблицу:

Чувствительность; Шнек; Лебедка; Пролет; Лифт грузовой; Гирия.

Расстояние по горизонтали между осями рельсов кранового пути.	
Грузоподъемные устройства для подъема и перемещения грузов тяговым органом (канат или цепь), навиваемым на барабан.	
Подъемники стационарного типа, предназначенные для вертикального перемещения тарно-штучных грузов между этажами на предприятиях оптово-розничной торговли и общепита.	
Устройство, в котором транспортирование материала осуществляется витками вращающегося винта, выполненного из трубы, к которой приварены витки из стального листа.	
Меры массы, применяемые для суммирования массы грузов на весах.	
Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном увеличении нагрузки.	

Задание 9:

Как часто Вам необходимо проводить поверку весоизмерительного оборудования, если это:

- а) Меры длины и объёма (кроме стеклянных мер объёма)?
- б) Весоизмерительные приборы и гири?
- в) Стеклянные меры объёма?

Задание 10:

Из приведенного списка укажите виды машин необходимых для оснащения продуктового магазина для выполнения следующих задач:

Машина МРГ-300А; Машина РММ; Машина МРЗП; 2ММ; 4ММ; 8ММ; МИМ-82; МИМ-300; МИМ-600.

Нарезка колбасы, сыра и других гастрономических товаров на ломтик:	
Нарезка монолитов сливочного масла массой от 20 до 25,4 кг на бруски и кубики:	
Нарезка замороженных бескостных блоков мяса, рыбного филе и субпродуктов:	
Измельчения мяса и рыбы:	

Задание 11: Расшифруйте индекс РН – 3Ц 13 У

Р - _____
 Н - _____
 3 - _____
 Ц - _____
 1 - _____
 3 - _____
 У - _____

Задание 12: Закончите следующие фразы:

1. весоизмерительное устройство необходимо содержать...
2. пыль и грязь удаляют ...
3. в процессе работы на весах в течение дня удаляют ...
4. площадки весов промывают ...
5. не разрешается чистить части весов ...
6. при переноске и перевозке весы ...
7. для предохранения от ржавчины весы протирают ...

8. если гири загрязнены жиром, то ...

9. для обеспечения контроля за измерительными приборами и правильным их учетом

Задание 13: Запишите алгоритм работы (последовательность действий) продавца при работе на электронных весах:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Задание 14: Закончите следующие фразы:

- Эксплуатацию и техническое обслуживание торговых автоматов осуществляют _____

- Механик обязан обеспечить- _____

- Загрузочная емкость предназначена для _____

Задание 15: Решите задачи: Рассчитайте необходимое количество контрольно-кассовых машин для вновь открывающегося магазина «Промышленные товары», если планируемая численность покупателей, делающих покупку в час наибольшей загрузки торгового зала - 300 человек, время регистрации товарной единицы на ККМ - 0,9 сек. Среднее количество покупок, приходящихся на одного покупателя - 4 шт., время, затраченное на его обслуживание, - 40 сек., коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира равен 0,7, время работы контрольно-кассовой машины в час «пик» - 3600 сек

Задание 16: Магазин «Продовольственные товары», с торговой площадью 300 кв.м, после реконструкции переведен на самообслуживание. Администрация предполагает, что среднее количество покупателей за день составит 1200 чел., максимальный поток покупателей в час наибольшей загрузки торгового зала составляет 45% от общего потока, среднее число покупок на одного покупателя - 5 единиц, время регистрации одной единицы покупки - 8 сек., время, затраченное на обслуживание одного покупателя - 45 сек., коэффициент использования рабочего времени контролера-кассира равен 0,7. Рассчитайте необходимое количество контрольно-кассовых машин

Задание 17: Рассчитать коэффициенты установочной площади и площади выкладки товаров, сделать выводы о рациональном использовании площади торгового зала, если дано:

Площадь торгового зала (кв. м)	200
Установочная площадь (кв. м)	50
Площадь выкладки товаров (кв.м)	120

Задание 18: Дайте ответ: Каково назначение холодильных шкафов? Назовите место их установки. Можно ли полки-решетки холодильного оборудования покрывать бумагой, клеенкой? Почему шкаф ШН-1,0 имеет 4 двери?

Задание 19: В магазине «Хозяйственные товары» Ковровского райпо Владимирского облпотребсоюза, с торговой площадью 240 кв.м, установлено 120 универсальных пристенных и островных горок, установочная площадь которых составляет 90 кв.м, площадь, занятая под выкладку товаров, - 180 кв.м. Определите коэффициент кратности площади выкладки, коэффициенты выкладки и установочной площади. Сделайте заключение об эффективности использования торговой площади.

Задание 20: Охарактеризовать ассортимент торговых автоматов и дать их краткую характеристику по схеме:

1 Группа торговых автоматов

2 Вид торговых автоматов

3 Технические характеристики:

- АТ-101 СМ; АТ-101 М; АТ-151; АТ-251 М; АТ-256;
- АТ-556;
- АТ-453

Задание 21: Изучите инструкцию по эксплуатации холодильного оборудования и укажите:

- последовательность проверки холодильного оборудования
- последовательность размораживания холодильного оборудования
- рекомендации по экономии электроэнергии
- возможные неисправности, их причины и методы устранения.

Задание 22: Расшифруйте маркировку:

- ПХН – 2-2
- ВХС – 2 – 2К
- ПХН – 1 – 0,4

5.2.4 Пакет экзаменатора

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА						
<u>Задание Теоретическое задание № 1 Классификация торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации</u> <i>указывается тип задания (теоретическое, практическое), номер задания и его краткое содержание</i>						
Результаты освоения (объекты оценки)	Критерии оценки результата (в соответствии с разделом 2 описание показателей и критериев оценивания компетенций)					Отметка о выполнении
	1	2	3	4	5	
Знает: 31 классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	Отсутствие знания классификации торгово-технологического оборудования, правил его эксплуатации;	Фрагментарное знание классификации торгово-технологического оборудования, правил его эксплуатации;	Неполное знание: классификации торгово-технологического оборудования, правил его эксплуатации;	В целом сформировавшееся знание классификации торгово-технологического оборудования, правил его эксплуатации;	Сформировавшееся систематическое знание классификации торгово-технологического оборудования, правил его эксплуатации;	
<u>Задание Теоретическое задание № 2 Организационные и правовые нормы охраны труда. Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении. Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность</u> <i>указывается тип задания (теоретическое, практическое), номер задания и его краткое содержание</i>						
Знает: 32 -организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;	Отсутствие знания основных понятий: - организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;	Фрагментарное знание основных понятий: - организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;	Неполное знание основных понятий: - организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;	В целом сформировавшееся знание основных понятий: - организационные и правовые нормы охраны труда; - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;	Сформировавшееся систематическое знание основных понятий: - 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;	- техника безопасности условия труда, пожарная безопасность;	- техника безопасности условия труда, пожарная безопасность;	- техника безопасности условия труда, пожарная безопасность;	профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; - техника безопасности условия труда, пожарная безопасность;	возникновении; - техника безопасности условия труда, пожарная безопасность;
ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА					
<u>Задание практическое № 1 Эксплуатация торгово-технологического оборудования</u> <i>указывается тип задания (теоретическое, практическое), номер задания и его краткое содержание</i>					
Умеет: У1 эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;	Отсутствие умения эксплуатации торгово-технологического оборудования;	Фрагментарное умение эксплуатации торгово-технологического оборудования;	Неполное умение эксплуатации торгово-технологического оборудования;	В целом сформировавшееся умение эксплуатации торгово-технологического оборудования;	Сформировавшееся систематическое умение эксплуатации торгово-технологического оборудования;
<u>Задание практическое № 2</u> Обеспечение распределения через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций <i>указывается тип задания (теоретическое, практическое), номер задания и его краткое содержание</i>					
Умеет: У2 применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;	Отсутствие умения применения правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники;	Фрагментарное умение применения правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники;	Неполное умение применения правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники;	В целом сформировавшееся умение применения правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники;	Сформировавшееся систематическое умение применения правил охраны труда, экстренных способов оказания помощи пострадавшим, использования противопожарной техники;

МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 6	ОК 7	ОК 12	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.5
		ПК 1.6	ПК 1.7	ПК 1.8	ПК 1.9	ПК 1.10							
МДК.01.02	Организация торговли	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 6	ОК 7	ОК 12	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.5
		ПК 1.6	ПК 1.7	ПК 1.8	ПК 1.9	ПК 1.10							
МДК.01.03	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 6	ОК 7	ОК 12	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.5
		ПК 1.6	ПК 1.7	ПК 1.8	ПК 1.9	ПК 1.10							
МДК.01.04	Технология коммерческой деятельности на ярмарках, аукционах и товарных биржах	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 6	ОК 7	ОК 12	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.5
ПП.01.01	<i>Производственная практика (по профилю специальности)</i>	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 6	ОК 7	ОК 12	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.5
		ПК 1.6	ПК 1.7	ПК 1.8	ПК 1.9	ПК 1.10							