Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области
«Талицкий лесотехнический колледж им. Н.И.Кузнецова»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04. Организация различных коммерческих услуг

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 0265B59E0009AD048D412C6E56492981C3
Владелец: Ляшок Сергей Иванович
Действителен: с 13.04.2021 до 13.07.2022

2021 г.

Программа профессионального модуля ПМ.04 «Организация различных коммерческих услуг» для профессии среднего профессионального образования «Продавец, контролер-кассир».

Программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования программы СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир (приказ от 02.08.2013 г. № 723).

Автор: Шеина Татьяна Яковлевна

СОДЕРЖАНИЕ

1. **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** **3**
2. **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** **5**
3. **УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** **8**
4. **КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ** **9**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 04. «Организация различных коммерческих услуг»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Организация различных коммерческих услуг» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 3.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 4.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Организация различных коммерческих услуг
ПК 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 4.2.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 4.3	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Иметь практический опыт	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
уметь	- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; -обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли. - установления коммерческих связей; - соблюдения правил торговли.
знать	- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; - правила торговли.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 374, из них на освоение МДК 50 часов,

в том числе, самостоятельной внеаудиторной работы - 10 часов,

практических занятий – 20 часов,

на практики, в том числе производственную – 324 часа.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе				
				Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Учебная	Производственная	
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
ПК 4.1. – ПК 4.4. ОК 0.1 – ОК 0.7.	**Раздел 1. МДК.04.01 Оказание различных коммерческих услуг**	40	40	20	-	-	-	
	Производственная практика, часов	*324*					324	
	Всего:	***364***	***40***	***20***	***-***	***-***	***324***	

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	**Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся**	**Объем в часах**
1	**2**	**3**
	МДК.04.01. Организация коммерческой деятельности	*50*
Тема 1 Введение. Коммерческая деятельность как составная часть предпринимательства	**Содержание**	*4*
	Предмет, цели и задачи дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли.	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	**-**
Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	**Содержание**	***10***
	Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, условия, средства, методы, нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов). Объекты коммерческой деятельности, их характеристика	
	В том числе практические	***6***
	. Методы коммерческой деятельности: прямой метод, косвенный метод. 2. Роль и виды посредников – брокеры, поверенные, дистрибьюторы, дилеры. 3. Нормативно-правовая база	
Тема 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.	**Содержание** Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки	*10*
	В том числе практические занятия.	*6*

	1.Виды и характеристика организационно-правовых форм предприятий. 2.Малый, средний и крупный бизнес в России. 3.Анализ работы известных коммерческих фирм	
Тема 4. **Организация розничной торговой сети.** **номер и наименование темы**	**Содержания**	*12*
	Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.	
	В том числе практические занятия.	*8*
	1.Идентификация вида, класса и типа организаций розничной торговли. Принципы, правила и виды размещения магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. 2.Показатели рационального использования площади торгового зала. 3.Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим.	
Тема 5. Организация оптовой торговли	**Содержание.**	***4***
	Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Склады – основное звено оптовой торговли, их функции Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Требования к технологическим решениям товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада.	
Самостоятельная работа		
Учебная практика раздела		**-**
Производственная практика раздела		***324***
Тема 1 Введение. Коммерческая деятельность как составная часть предпринимательства Изучить характеристики промышленного или оптового торгового предприятия: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, режим работы, экономику района деятельности торгового предприятия: место расположения, характеристику и количество обслуживаемого населения		***4***
Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности. Изучение нормативно-правовой базы по коммерческой деятельности		***2***
Тема 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Изучение договоров поставки. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов). Участие в оформлении договоров поставки.		***18***
Тема 4. Организация розничной торговой сети. Ознакомиться с порядком учета и контроля за поступлением товаров от поставщиков, ознакомиться с товаросопроводительными документами, оформляемыми при исполнении коммерческих сделок. Ознакомится с порядком составления и согласования графиков завоза товаров, ознакомиться с содержанием заявок и заказов на завоз товаров. Принять участие в их составлении. ознакомиться с организацией отборки, приемки, доставки товаров от поставщиков, документальным оформлением доставки товаров, ознакомиться с товарно - сопроводительными документами		***150***
Тема 5. Организация оптовой торговли. Ознакомиться с порядком учета и контроля за поступлением товаров от поставщиков, ознакомиться с товаросопроводительными документами, оформляемыми при исполнении коммерческих сделок. Ознакомится с порядком составления и согласования графиков завоза товаров, ознакомиться с содержанием заявок и заказов на завоз товаров. Принять участие в их составлении. ознакомиться с организацией отборки, приемки, доставки товаров от поставщиков, документальным оформлением доставки товаров, ознакомиться с товарно–сопроводительными документами.		***150***
Всего		***364***

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет Организации и технологии розничной торговли, оснащенный оборудованием: рабочее место педагога, рабочее место обучающегося, демонстрационная мебель, витрины, витражи, комплект учебно-наглядных пособий, комплект дидактических материалов, комплект контрольно-измерительных материалов, фонды оценочных средств

Лаборатории

демонстрационная мебель, витрины, современное торговое оборудование: измерительное, механическое, технологическое, контрольно-кассовое оборудование различных видов (автономные, пассивные, системные, активные системные (компьютеризированные кассовые машины – POS терминалы), фискальные регистраторы

Технические средства обучения: ноутбук

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Печатные издания

1. Ботов М.И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания (3-е изд.) учеб. Пособие- М.: Издательский центр «Академия», 2017
2. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2018
3. Коммерческая деятельность: учебник / С. Н.Виноградова, О. В. Пигунова. – Минск: Вышэйшая школа, 2018. – 363 с.
4. Коммерческая деятельность: учебник / В. В. Березенков [и др.]. – Москва: Атри, 2019. – 405 с.
Короткова, Т. Л. Коммерческая деятельность: учебник / Т. Л. Короткова. – Москва: Финансы и статистика, 2018. – 414 с
5. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник /
– Москва: Дашков и К°, 2019. – 638 с.
6. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 499 с.
7. Ромина, А. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие / А. Г. Ромина. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2019. – 316 с.
8. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства (17-е изд., стер.) учебник- М.: Издательский центр «Академия», 2018

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=833
revolution.allbest.ru›economy/00257966_0.html
yur.ru›laws/6.htm
pandia.ru›text/79/010/88245.php
refleader.ru›jgebewrnayfsqas.html

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 4.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции ПК 4.2 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли ПК 4.3 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Устанавливает коммерческие связи, заключает договоры и осуществляет контроль за их выполнением. Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли. Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли.	*Экспертное наблюдение выполнения практических работ*
ОК 0.3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии. Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии. Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач. Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач. Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли. Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров. Исполнение воинской обязанности, в том числе с применением профессиональных знаний (для юношей). Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.	*Конкурсы про мастерство* *ВПР, ВКР* *Самооценка* *Тестирование процесса выполнения производственной ситуации* *МДЭ.*

Для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата в учебной аудитории предусмотрены:

-увеличение зоны на одно место с учетом подъезда и разворота кресла-коляски, увеличения ширины прохода между рядами столов,

-индивидуальное (отдельное) рабочее место студента (ученический стол),

-регулируемые парты с источником питания для индивидуальных технических средств, обеспечивающие реализацию эргономических принципов;

-дверной проем (без порога)1000 мм;

-дополнительный источник освещения-настольная лампа;

-дополнительный комплект батареек.

Для слабовидящих обучающихся в учебной аудитории предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видео увеличителей для удаленного просмотра.

Обучение лиц с нарушениями слуха предполагает использование мультимедийных средств и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах