

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Среднее профессиональное образование

**ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
(17351 ПРОДАВЕЦ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ)**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Специальность
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника:
Менеджер по продажам

Казань 2019

Рабочая программа профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)» (для 2019 года набора) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации 15 мая 2014 г. N 539 и учебным планом, утвержденным Ученым советом Российского университета кооперации.

Разработчик:

Хананова Ф.Х., преподаватель кафедры товароведения и технологии общественного питания Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры товароведения и технологии общественного питания Казанского кооперативного института (филиала) от 06.03.2019, протокол № 7

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 03.04.2019, протокол №5

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 18.04.2019, протокол №4

©Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2019
© Хананова Ф.Х., 2019

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 4 |
| 1.1. Область применения рабочей программы..... | 4 |
| 1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы | 4 |
| 1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля | 5 |
| 1.4 Результаты освоения профессионального модуля..... | 6 |
| 1.5. Количество часов на освоение профессионального модуля | 6 |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 7 |
| 2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы..... | 7 |
| 2.2 Тематический план профессионального модуля | 8 |
| 2.3. Содержание профессионального модуля | 9 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 19 |
| 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению | 19 |
| 3.2. Информационное обеспечение обучения | 19 |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 20 |

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена и составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом № 539 от 15 мая 2014 г и учебным планом, утвержденным ученым советом Российского университета кооперации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)» и соответствующих профессиональных компетенций:

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 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы

«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)» относится к профессиональным модулям (ПМ.04) и включает МДК 04.01 «Организация технологии торговых процессов», учебную практику и производственную практику (по профилю специальности).

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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

иметь практический опыт:

- идентификации ассортиментной принадлежности товаров однородных групп;
- оценки качества, диагностирования товаров; расшифровки маркировки товаров;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- оформления товаросопроводительных документов, проверки правильности их оформления;
- эксплуатации торгово-технологического оборудования;
- реализации товаров с соблюдением установленных требований;

уметь:

- проводить идентификацию товаров;
- оценивать качество товаров, диагностировать их дефекты, определять градации качества;
- распознавать признаки повреждения товаров микроорганизмами;
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к товарам, упаковке, процессам транспортирования и хранения;
- принимать товары по количеству и качеству;
- эксплуатировать оборудование;
- реализовывать товары;

знать:

- морфологию, систематику и физиологию микроорганизмов; влияние факторов внешней среды на микроорганизмы; источники инфицирования пищевых продуктов микроорганизмами;
- идентификационные признаки ассортиментной принадлежности товаров;
- показатели качества, диагностирующие признаки дефектов и градаций качества;
- условия и сроки транспортирования и хранения товаров;
- правила приемки товаров по количеству и качеству;
- правила эксплуатации оборудования;
- порядок оформления товаросопроводительных документов;
- правила торговли.

1.4 Результаты освоения профессионального модуля

Изучение профессионального модуля направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

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.

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 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

1.5. Количество часов на освоение профессионального модуля

| | Очная форма | Заочная форма |
|--|--------------------|----------------------|
| Количество часов на освоение профессионального модуля, в том числе: | 242 | 242 |
| Максимальная нагрузка по МДК 01.01 | 134 | 134 |
| обязательная аудиторная учебная нагрузка | 88 | 20 |
| самостоятельная работа | 46 | 114 |
| Учебная практика | 72 | 72 |
| Производственная практика | 36 | 36 |

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

очная форма обучения

| Вид учебной работы | Объем часов |
|---|--------------------------|
| Максимальная нагрузка по модулю | 242 |
| Максимальная учебная нагрузка (всего) по МДК 04.01 | 134 |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) | 88 |
| в том числе: | |
| теоретическое обучение | 32 |
| практические занятия | 56 |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего) | 46 |
| Промежуточная аттестация по МДК 04.01 (6 семестр) на базе основного общего образования (4 семестр) на базе среднего общего образования | экзамен |
| Учебная практика | 72 |
| Производственная практика (по профилю специальности) | 36 |
| Промежуточная аттестация по ПМ04 | Квалификационный экзамен |

заочная форма обучения

| Вид учебной работы | Объем часов |
|---|--------------------------|
| Максимальная нагрузка по модулю | 242 |
| Максимальная учебная нагрузка (всего) по МДК 04.01 | 134 |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) | 20 |
| в том числе: | |
| теоретическое обучение | 10 |
| практические занятия | 10 |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего) | 114 |
| Промежуточная аттестация по МДК 04.01 (4 курс) на базе основного общего образования (3 курс) на базе среднего общего образования | экзамен |
| Учебная практика | 72 |
| Производственная практика (по профилю специальности) | 36 |
| Промежуточная аттестация по ПМ04 | Квалификационный экзамен |

2.2 Тематический план профессионального модуля

очная форма обучения

| Коды профессиональных компетенций | Наименование разделов профессионального модуля | Всего часов | Объем времени, отводимый на изучение междисциплинарного курса | | | | Практика | |
|--|--|-------------|---|---------------|-----------------------------|-------------------------------------|----------------|---|
| | | | Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося | | | Самостоятельная работа обучающегося | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности) |
| | | | Всего, часов | в т.ч. лекции | в т.ч. практические занятия | Всего, часов | | |
| ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5 | МДК 04.01 Организация технологии торговых процессов | 134 | 88 | 32 | 56 | 46 | | |
| | Учебная практика | 72 | | | | | 72 | |
| | Производственная практика (по профилю специальности) | 36 | | | | | | 36 |

заочная форма обучения

| Коды профессиональных компетенций | Наименование разделов профессионального модуля | Всего часов | Объем времени, отводимый на изучение междисциплинарного курса | | | | Практика | |
|--|--|-------------|---|---------------|-----------------------------|-------------------------------------|----------------|---|
| | | | Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося | | | Самостоятельная работа обучающегося | Учебная, часов | Производственная (по профилю специальности) |
| | | | Всего, часов | в т.ч. лекции | в т.ч. практические занятия | Всего, часов | | |
| ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5 | МДК 04.01 Организация технологии торговых процессов | 134 | 20 | 10 | 10 | 114 | | |
| | Учебная практика | 72 | | | | | 72 | |
| | Производственная практика (по профилю специальности) | 36 | | | | | | 36 |

2.3. Содержание профессионального модуля

очная форма обучения

| Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем | Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся | Объем часов | Уровень освоения |
|---|--|--|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| МДК 04.01 Организация технологии торговых процессов | | | |
| Тема 1. Введение | Содержание учебного материала: Цели, задачи и предмет МДК. Структура МДК, его профессиональная значимость, межпредметные связи. Торговля: понятие, виды, роль, классификация, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Торговые процессы: понятие, основные этапы, принципы, объекты. | 2 | 1 |
| | Самостоятельная работа обучающихся: СРС №1 Изучите цели, задачи и предмет учебной дисциплины. СРС №2 Рассмотрите состояние и перспективы развития торговли. | 2 2 | 3 |
| | Тема 2. Розничная торговая сеть | Содержание учебного материала: 1.1 Виды розничных торговых предприятий. Социально-экономическое значение розничной торговой сети. Признаки классификации магазинов. Мелкорозничная торговая сеть и её роль в торговом обслуживании населения. 1.2 Торгово-технологические функции магазинов. Специализация магазинов и её значение. Основные направления специализации магазинов. Показатели специализации магазинов. Понятие типизации магазинов и её значение. Основные признаки типизации магазинов. Номенклатура типов магазинов. | 2 2 |
| Тема 3. Ассортиментная политика торгового предприятия | Практические занятия: ПЗ №1 Изучение классификации предприятий города Казань ПЗ №2 Анализ специализации магазинов | 2 2 | 2 |
| | Самостоятельная работа обучающихся: СРС №1 Разработайте схему «Классификация предприятий розничной торговли». СРС №2 Составьте схему структуры предприятия розничной торговли. | 2 2 | 3 |
| | Содержание учебного материала: Понятие и классификация ассортимента. Основные направления в области формирования ассортимента. Управление ассортиментом. Факторы формирования ассортимента товара. | 2 | 1 |
| | Практические занятия: | | 2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | ПЗ №1 Ассортиментная политика торгового предприятия. | 2 | |
| | ПЗ №2 Управление ассортиментом. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | СРС №1 Изучите факторы, влияющие на ассортиментную политику торгового предприятия. | 2 | 3 |
| | СРС № 2 Изучите нормативную базу формирования ассортимента товара. | 4 | |
| Тема 4. Ценовая политика торгового предприятия | Содержание учебного материала: | | |
| | Сущность и классификация цен, ценовая политика и этапы ее формирования. Ценовая политика и ценовые стратегии. Методы ценообразования. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка. | 2 | 1 |
| | Практические занятия: | | |
| | ПЗ №1 Изучение методов ценообразования. | 2 | 2 |
| | ПЗ № 2 Изучение ценовых стратегий. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | СРС №1 Изучите нормативную базу ценообразования. | 4 | 3 |
| Тема 5. Организация закупочной деятельности | Содержание учебного материала: | | |
| | 1.1 Источники товароснабжения. Сущность и задачи рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети. Схемы завоза товаров в магазины и методика их разработки. Порядок представления и выполнения заявок на завоз товаров в магазины. Организация и технология централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть. | 2 | |
| | 1.2 Порядок товароснабжения Порядок разработки рациональных маршрутов и графиков завоза товаров в магазины. Внедрение прогрессивных технологических решений завоза товаров в розничную торговую сеть. Применение тары-оборудования при централизованной доставке товаров в магазины. | 2 | 1 |
| | Практические занятия: | | |
| | ПЗ №1 Изучение организации закупочной деятельности. | 2 | |
| | ПЗ № 2 Изучение порядка разработки рациональных маршрутов доставки товара. | 2 | 2 |
| | ПЗ №3 Изучение путей совершенствования товароснабжения розничной торговой сети. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | СРС №1 Рассмотрите классификацию тары. | 2 | |
| | СРС №2 Изучите современные виды и формы тары, и их назначение. | 2 | 3 |
| | СРС № 3 Изучите нормативно-техническую документацию в сфере закупочной деятельности. | 2 | |

| | | | |
|---|--|---|---|
| Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине | Содержание учебного материала: | | |
| | 1.1 Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Факторы, влияющие на содержание торгово-технологического процесса в магазине. Принципы организации торгово-технологического процесса в магазине. | 2 | 1 |
| | 1.2 Приемка товаров и хранение Организация и технология приемки товаров в магазине. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Документальное оформление результатов приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Требования к размещению товаров на хранение. Способы и принципы укладки товаров на хранение. Особенности хранения отдельных товаров. | 2 | |
| | 1.3. Подготовка товаров к продаже Технология подготовки товаров к продаже. Содержание операций по подготовке товаров к продаже. Организация и оборудование рабочих мест для подготовки товаров к продаже. | 2 | |
| | 1.4 Размещение товаров в торговом зале. Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале магазина. Размещение товаров в магазинах самообслуживания | 2 | |
| | Практические занятия: | | 2 |
| | ПЗ №1 Изучение организации приемки товара. | 2 | |
| | ПЗ №2 Изучение организации хранения товара. | 2 | |
| | ПЗ №3 Изучение организации подготовки товара к продаже. | 2 | |
| | ПЗ №4 Изучение организации размещения товаров в торговом зале. | 2 | |
| ПЗ №5 Документальное оформление торгово-технологических процессов в магазине | 2 | | |
| Самостоятельная работа обучающихся: | | 3 | |
| СРС №1 Изучите государственное регулирование торгово-технологических процессов в магазине. | 2 | | |
| СРС №2 Изучите нормативно-техническую документацию, регулирующую деятельность работников торгового зала. | 2 | | |
| СРС №3 Изучите ФЗ «о защите прав потребителей». | 2 | | |
| Тема 6. Организация торгового обслуживания | Содержание учебного материала: | | |
| | 1.1 Выкладка товаров Использование системы мерчендайзинга в магазинах. Требования к выкладке товаров на торговом оборудовании и в таре-оборудовании. Особенности выкладки отдельных видов товаров. | 2 | 1 |
| 1.2 Продажа товаров Технология продажи товаров в магазине. Прогрессивные методы продажи товаров и их социально-экономическое значение. Содержание операций по продаже товаров на основе | 2 | | |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | самообслуживания. Продажа товаров с открытой выкладкой и по образцам. Продажа товаров по предварительным заказам населения, с доставкой на дом. Дополнительные услуги при продаже товаров. 1.3 Фирменный стиль магазина Фирменный стиль магазина, его основные составляющие. Основные носители фирменного стиля магазина и их характеристика. Отделочные материалы как основное средство художественной выразительности интерьера магазина. Основные требования, предъявляемые к освещению торгового зала. Порядок расчета светового коэффициента. Характеристика основных рекламных и информационных средств, используемых для рекламного оформления магазина. | 2 | |
| | Практические занятия: | | |
| | ПЗ №1 Изучение технологии продажи товаров в магазине. | 2 | 2 |
| | ПЗ №2 Изучение технологии продажи товаров по предварительным заказам. | 2 | |
| | ПЗ №3 Изучение технологии продажи с открытой выкладкой и по образцам. | 2 | |
| | ПЗ № 4 Изучение основных рекламных и информационных средств. | 2 | |
| | ПЗ №5 Изучение продажи товаров через интернет. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | СРС №1 Выявите основное назначение торгового обслуживания. | 2 | 3 |
| | СРС № 2 Определите, какой стадией является торговое обслуживание в торгово-технологическом процессе. | 2 | |
| Тема 7. Оценка качества товаров | Содержание учебного материала: | | |
| | Понятие «качество продукции». Оценка уровня качества продукции. Управления качеством продукции – основа эффективной товарной политики. Факторы и условия, влияющие на обеспечение качества продукции. Качество и формирования сбыта товаров | 2 | 1 |
| | Практические занятия: | | |
| | ПЗ№1 Изучение факторов и условий, влияющих на качество продукции. | 2 | 2 |
| | ПЗ №2 Изучение условий хранения товаров. | 2 | |
| ПЗ №3 Изучение методов оценки качества товаров. | 2 | | |
| Самостоятельная работа обучающихся: | | | |
| | СРС №1 Изучите государственные требования к приемке товара по количеству и качеству. | 2 | 3 |
| | СРС№2 Рассмотрите пути совершенствования качества продукции в магазине. | 2 | |
| Тема 8. Эффективность торговой деятельности | Практические занятия: | | |
| | ПЗ №1 Расчет эффективности торговой деятельности | 2 | 2 |
| | ПЗ №2 Анализ влияния на прибыль количества и структуры проданного товара. | 2 | |
| | | 2 | |

| | | | |
|--|--|-----------------|---|
| | ПЗ №3 Влияние на эффективность уровня цен и их динамики. | 2 | |
| | ПЗ №4 Анализ влияния на коммерческую прибыль уровня издержек обращения. | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | СРС №1 Изучите влияние на эффективность уровня цен и их динамики. | 2 | 3 |
| | СРС №2 Выявите факторы, влияющие на эффективность торговой деятельности. | 2 | |
| Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности | Содержание учебного материала: | | |
| | Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи. Сертификация и специальные требования к продукции. Лицензирование отдельных видов деятельности. Правила продажи отдельных видов товаров, общие положения, особенности продажи ряда товаров, особенности продажи товаров по образцам и в кредит. Товарные знаки и знаки обслуживания. Регулирование договорных отношений, регулирование рекламной деятельности. | 2 | 1 |
| | Практические занятия: | | |
| | ПЗ №1 Изучение государственного регулирования торговой деятельности. | 2 | 2 |
| | ПЗ №2 Изучение товарных знаков и знаков обслуживания. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | Изучите основные документы необходимые для ознакомления с государственным регулированием торговой деятельности. | 4 | 3 |
| | Всего по МДК 04.01 | 32/56/46 | |
| Учебная практика | | 72 | |
| Производственная практика (по профилю специальности) | | 36 | |

очная форма обучения

| Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем | Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся | Объем часов | Уровень освоения |
|---|---|-------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| МДК 04.01 Организация технологии торговых процессов | | | |
| Тема 1. Введение | Содержание учебного материала: | 2 | 1 |
| | Цели, задачи и предмет МДК. Структура МДК, его профессиональная значимость, межпредметные связи. Торговля: понятие, виды, роль, классификация, задачи и функции в условиях рыночной экономики. Торговые процессы: понятие, основные этапы, принципы, объекты. | | |

| | | | |
|--|---|---|---|
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | Изучите цели, задачи и предмет учебной дисциплины. | 2 | 3 |
| | Рассмотрите состояние и перспективы развития торговли. | 2 | |
| Тема 2. Розничная торговая сеть | Содержание учебного материала: | | |
| | 1.1 Виды розничных торговых предприятий. Социально-экономическое значение розничной торговой сети. Признаки классификации магазинов. Мелкорозничная торговая сеть и её роль в торговом обслуживании населения. | 2 | 1 |
| | 1.2 Торгово-технологические функции магазинов. Специализация магазинов и её значение. Основные направления специализации магазинов. Показатели специализации магазинов. Понятие типизации магазинов и её значение. Основные признаки типизации магазинов. Номенклатура типов магазинов. | 2 | |
| | Практические занятия: | | |
| | ПЗ №1 Изучение классификации предприятий города Казань | 2 | 2 |
| | ПЗ №2 Анализ специализации магазинов | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | Разработайте схему «Классификация предприятий розничной торговли». | 2 | 3 |
| | Составьте схему структуры предприятия розничной торговли. | 2 | |
| Тема 3. Ассортиментная политика торгового предприятия | Содержание учебного материала: | | |
| | Понятие и классификация ассортимента. Основные направления в области формирования ассортимента. Управление ассортиментом. Факторы формирования ассортимента товара. | 2 | 3 |
| | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | Ассортиментная политика торгового предприятия. | 2 | 3 |
| | Управление ассортиментом. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | 2 | |
| | Изучите факторы, влияющие на ассортиментную политику торгового предприятия. | | 3 |
| | Изучите нормативную базу формирования ассортимента товара. | 4 | |
| Тема 4. Ценовая политика торгового предприятия | Содержание учебного материала: | | |
| | Сущность и классификация цен, ценовая политика и этапы ее формирования. Ценовая политика и ценовые стратегии. Методы ценообразования. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка. | 2 | 3 |
| | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | Изучение методов ценообразования. | 2 | 3 |
| | Изучение ценовых стратегий. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | Изучите нормативную базу ценообразования. | 4 | 3 |

| | | | |
|---|--|-------------|---|
| Тема 5. Организация закупочной деятельности | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | 1.1 Источники товароснабжения. Сущность и задачи рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети. Схемы завоза товаров в магазины и методика их разработки. Порядок представления и выполнения заявок на завоз товаров в магазины. Организация и технология централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть. | 2 | 3 |
| | 1.2 Порядок товароснабжения Порядок разработки рациональных маршрутов и графиков завоза товаров в магазины. Внедрение прогрессивных технологических решений завоза товаров в розничную торговую сеть. Применение тары-оборудования при централизованной доставке товаров в магазины. | 2 | |
| | Практические занятия: | | |
| | ПЗ №1 Изучение организации закупочной деятельности. ПЗ № 2 Изучение порядка разработки рациональных маршрутов доставки товара. ПЗ №3 Изучение путей совершенствования товароснабжения розничной торговой сети. | 2 2 2 | 2 |
| Самостоятельная работа обучающихся: | | | |
| | Рассмотрите классификацию тары. Изучите современные виды и формы тары, и их назначение. Изучите нормативно-техническую документацию в сфере закупочной деятельности. | 2 2 2 | 3 |
| Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в магазине | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | 1.1 Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Факторы, влияющие на содержание торгово-технологического процесса в магазине. Принципы организации торгово-технологического процесса в магазине. | 2 | 3 |
| | 1.2 Приемка товаров и хранение Организация и технология приемки товаров в магазине. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Документальное оформление результатов приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Требования к размещению товаров на хранение. Способы и принципы укладки товаров на хранение. Особенности хранения отдельных товаров. | 2 | |
| | 1.3. Подготовка товаров к продаже Технология подготовки товаров к продаже. Содержание операций по подготовке товаров к продаже. Организация и оборудование рабочих мест для подготовки товаров к продаже. | 2 | |
| | 1.4 Размещение товаров в торговом зале. Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале магазина. Размещение товаров в магазинах самообслуживания | 2 | |
| Самостоятельная работа обучающихся | | 3 | |

| | | | |
|---|--|---|---|
| | Изучение организации приемки товара. | 2 | |
| | Изучение организации хранения товара. | 2 | |
| | Изучение организации подготовки товара к продаже. | 2 | |
| | Изучение организации размещения товаров в торговом зале. | 2 | |
| | Документальное оформление торгово-технологических процессов в магазине | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | Изучите государственное регулирование торгово-технологических процессов в магазине. | 2 | 3 |
| | Изучите нормативно-техническую документацию, регулирующую деятельность работников торгового зала. | 2 | |
| | Изучите ФЗ «о защите прав потребителей». | 2 | |
| Тема 6. Организация торгового обслуживания | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | 1.1 Выкладка товаров | 2 | 3 |
| | Использование системы мерчендайзинга в магазинах. Требования к выкладке товаров на торговом оборудовании и в таре-оборудовании. Особенности выкладки отдельных видов товаров. | | |
| | 1.2 Продажа товаров | 2 | |
| | Технология продажи товаров в магазине. Прогрессивные методы продажи товаров и их социально-экономическое значение. Содержание операций по продаже товаров на основе самообслуживания. Продажа товаров с открытой выкладкой и по образцам. Продажа товаров по предварительным заказам населения, с доставкой на дом. Дополнительные услуги при продаже товаров. | | |
| | 1.3 Фирменный стиль магазина | 2 | |
| Фирменный стиль магазина, его основные составляющие. Основные носители фирменного стиля магазина и их характеристика. Отделочные материалы как основное средство художественной выразительности интерьера магазина. Основные требования, предъявляемые к освещению торгового зала. Порядок расчета светового коэффициента. Характеристика основных рекламных и информационных средств, используемых для рекламного оформления магазина. | | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | Изучение технологии продажи товаров в магазине. | 2 | 3 |
| | Изучение технологии продажи товаров по предварительным заказам. | 2 | |
| | Изучение технологии продажи с открытой выкладкой и по образцам. | 2 | |
| | Изучение основных рекламных и информационных средств. | 2 | |
| | Изучение продажи товаров через интернет. | 2 | |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | 3 |

| | | | |
|--|--|------------------|---|
| | Выявите основное назначение торгового обслуживания. Определите, какой стадией является торговое обслуживание в торгово-технологическом процессе. | 2 2 | |
| Тема 7. Оценка качества товаров | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | Понятие «качество продукции». Оценка уровня качества продукции. Управления качеством продукции – основа эффективной товарной политики. Факторы и условия, влияющие на обеспечение качества продукции. Качество и формирования сбыта товаров | 2 | 3 |
| | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | Изучение факторов и условий, влияющих на качество продукции. Изучение условий хранения товаров. Изучение методов оценки качества товаров. | 2 2 2 | 3 |
| | Самостоятельная работа обучающихся: Изучите государственные требования к приемке товара по количеству и качеству. Рассмотрите пути совершенствования качества продукции в магазине. | 2 2 | 3 |
| Тема 8. Эффективность торговой деятельности | Самостоятельная работа обучающихся | | |
| | Расчет эффективности торговой деятельности Анализ влияния на прибыль количества и структуры проданного товара. Влияние на эффективность уровня цен и их динамики. Анализ влияния на коммерческую прибыль уровня издержек обращения. | 2 2 2 2 | 3 |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | Изучите влияние на эффективность уровня цен и их динамики. Выявите факторы, влияющие на эффективность торговой деятельности. | 2 2 | 3 |
| | | | |
| Тема 9. Государственное регулирование торговой деятельности | Содержание учебного материала: | | |
| | Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи. Сертификация и специальные требования к продукции. Лицензирование отдельных видов деятельности. Правила продажи отдельных видов товаров, общие положения, особенности продажи ряда товаров, особенности продажи товаров по образцам и в кредит. Товарные знаки и знаки обслуживания. Регулирование договорных отношений, регулирование рекламной деятельности. | 2 | 3 |
| | Самостоятельная работа обучающихся: | | |
| | Изучение государственного регулирования торговой деятельности. Изучение товарных знаков и знаков обслуживания. | 2 2 | 3 |
| | Самостоятельная работа обучающихся: Изучите основные документы необходимые для ознакомления с государственным регулированием торговой деятельности. | 4 | 3 |

| | | |
|---|---------------------------|------------------|
| | Всего по МДК 04.01 | 10/10/114 |
| Учебная практика | | 72 |
| Производственная практика (по профилю специальности) | | 36 |

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы профессионального модуля требует наличия *лаборатория товароведения.*

Оборудование лаборатории:

Стандартная учебная мебель:

Столы аудиторные двухместные;

Стул стандарт;

Стулья ученические;

Доска аудиторная;

Кафедра;

Шкафы комбинированные;

Стол тумба с мойкой из нержавеющей стали;

Стол преподавательский.

Демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия:

Образцы товаров в ассортименте (зубные щетки, зубная паста, крем и др), колбы, журналы, книги, папки;

Стенды ПРОФТЕХ «Ассортимент мехов»;

Стенды ПРОФТЕХ «Технология изготовления обуви».

Оборудование, технические средства обучения:

Линейки 1 м пластмассовые;

Метр складной.

Переносное мультимедийное оборудование.

Программное обеспечение:

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning

b. Windows 8/

2. Система тестирования INDIGO

3. Консультант + версия проф.

4. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox

3.2. Информационное обеспечение обучения

Нормативно-правовые акты:

1. Федеральный закон РФ №2300 – 1 «О защите прав потребителей» с учетом изменений, внесенных Федеральным Законом от 5 мая 2014г №112 - ФЗ. – М.: Проспект. – 32 с.

2. ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения

3. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования

4.«Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 02.10.1999 № 1104 и 07.12. 2000 № 929) (с изм., внесенными Решением Верховного Суда РФ от 27.02.2007 № ГКПИ06- 1651)

5.«Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009)

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли [Электронный ресурс] : учебник / О.В. Памбухчиянц. — М. : Дашков и К, 2016. — 288 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60527.html>

Дополнительная литература:

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Памбухчиянц.— М.: Дашков и К, 2015.— 296 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52269.html>

2. Памбухчиянц О.В.Организация торговли [Электронный ресурс] / О.В. Памбухчиянц. - М.:Дашков и К, 2017. - 296 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450796>

3. Жулидов, С.И. Организация торговли [Электронный ресурс]: Учебник / С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 352 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/944181>

Интернет-ресурсы:

- 1.www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
- 2.www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися самостоятельной работы.

Оценка качества освоения программы модуля включает текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию по итогам освоения модуля

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|---|--|---|
| ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. | Владеть навыками управления товарными запасами и потоками, размещения товаров на складе. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству. | Понимать процесс приемки товаров по количеству и качеству, а также может самостоятельно организовывать данный процесс. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров. | Владеть навыками, необходимыми для формирования ассортимента товаров с необходимыми показателями качества товара. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями. | Владеть навыками и умениями, необходимыми для оценки и расшифровки маркировки в соответствии с установленными требованиями. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества. | Уметь классифицировать товары на различные товарные группы, обладает знаниями о признаках классификации. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов. | Знать условия и сроки годности товаров. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными | Владеть знаниями по соблюдению санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, умеет оценить качество процессов в соответствии с | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |

| | | |
|---------------|--------------------------------|--|
| требованиями. | установленными требованиями | |
|---------------|--------------------------------|--|

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

| 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 интерес. | Соответствие представления о сущности и значимости будущей профессии объективной реальности. Адекватность самооценки при освоении профессии. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | Сформированность коммуникативных компетенций при общении с коллегами, руководством, потребителями. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |
| ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | Планирование повышения квалификации, способности самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием. | Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен. Квалификационный экзамен |