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

Среднее профессиональное образование

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

МДК.04.01. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20004 АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ)

Специальность:
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника:
Менеджер по продажам

2021

Организация деятельности агента коммерческого: Рабочая программа междисциплинарного курса. – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2021. – 23 с.

Программа междисциплинарного курса МДК.04.01. Организация деятельности агента коммерческого для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539.

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением Научно-методического совета «7» апреля 2021 г., протокол № 3.

© Казанский кооперативный институт, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ МДК 4
1.1. Область применения программы МДК 4
1.2. Место МДК в структуре образовательной программы 5
1.3. Цели и задачи МДК 5
1.4 Количество часов на освоение МДК: 6
1.5 Результаты освоения МДК 6
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МДК 7
2.1. Объем МДК и виды учебной работы 8
2.2. Тематический план и содержание МДК 9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МДК 15
3.1 Требования к материально-техническому обеспечению 15
3.2. Перечень нормативных правовых документов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения МДК 15
3.3. Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных, информационных справочных систем ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения МДК16
3.4. Особенности реализации МДК для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья 17
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МДК 18

1. ПАСПОРТ МДК

1.1. Область применения программы МДК

Рабочая программа МДК является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом от 15 мая 2014 г. N 539, и учебными планами, утвержденными ученым советом Российского университета кооперации по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий)» и соответствующих профессиональных компетенции:

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.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

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

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

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

1.2. Место МДК в структуре образовательной программы

МДК.04.01. Организация деятельности агента коммерческого входит в состав профессионального модуля ПМ.04.

1.3. Цели и задачи МДК

Цель МДК 04.01 Финансы, налоги и налогообложение - овладеть видом деятельности (ВД) Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий)

С целью овладения указанным видом 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 Количество часов на освоение МДК:

Объем образовательной программы МДК 258 часов, в том числе:

Обязательная часть 0 часов

Вариативная часть 258 часов

Объем образовательной программы МДК 258 часов, в том числе:

Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем 108 часов;

самостоятельная работа обучающегося 44 часа.

консультация 2 часа

1.5 Результаты освоения МДК

Изучение МДК направлено на формирование у обучающихся следующих **общих и профессиональных компетенций**:

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 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

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.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка,

разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

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

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

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МДК

2.1. Объем МДК и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	**Объем часов**
Учебная нагрузка обучающихся (суммарно)	**258**
Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем	**108**
в том числе:	
Лекции	36
практические занятия	72
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**44**
в том числе:	
изучение учебного/теоретического материала (по конспектам лекций), изучение основной и дополнительной литературы	18
подготовка к практическим занятиям	18
подготовка к промежуточной аттестации	8
Консультация	2
Промежуточная аттестация проводится в форме *экзамена в 6 семестре*	

2.2. Тематический план и содержание МДК

Наименование разделов междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов / в т.ч. в форме практической подготовки	Формируемые компетенции
1	2	3	4
МДК 04.01 Организация технологии торговых процессов			
Тема 1. Введение	**Содержание учебного материала:**	2	ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	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:		
	СРС №1 Изучите цели, задачи и предмет учебной дисциплины. **СРС №2** Рассмотрите состояние и перспективы развития торговли.	2 2	
Тема 2. Розничная торговая сеть	**Содержание учебного материала:**		ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	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	
	Практические занятия:		
	ПЗ№1 Изучение классификации предприятий города Казань **ПЗ №2** Анализ специализации магазинов	2/2 2/2	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
	СРС№1 Разработайте схему «Классификация предприятий розничной торговли». **СРС №2** Составьте схему структуры предприятия розничной торговли.	2 2	

Тема 3. Ассортиментная политика торгового предприятия	**Содержание учебного материала:**	2	ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	Понятие и классификация ассортимента. Основные направления в области формирования ассортимента. Управление ассортиментом. Факторы формирования ассортимента товара.		
	Практические занятия:		
	ПЗ №1 Ассортиментная политика торгового предприятия. **ПЗ№2** Управление ассортиментом.	4/4 2/2	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
	СРС№1 Изучите факторы, влияющие на ассортиментную политику торгового предприятия. **СРС№ 2** Изучите нормативную базу формирования ассортимента товара.	2 4	
Тема 4. Ценовая политика торгового предприятия	**Содержание учебного материала:**	2	ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	Сущность и классификация цен, ценовая политика и этапы ее формирования. Ценовая политика и ценовые стратегии. Методы ценообразования. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.		
	Практические занятия:		
	ПЗ №1 Изучение методов ценообразования. **ПЗ№ 2** Изучение ценовых стратегий.	4/4 2/2	
	Самостоятельная работа обучающихся:	4	
	СРС №1 Изучите нормативную базу ценообразования.		
Тема 5. Организация закупочной деятельности	**Содержание учебного материала:**		ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	1.1 Источники товароснабжения. Сущность и задачи рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети.	2	
	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. **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 4/4 2/2	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
	СРС №1 Рассмотрите классификацию тары. **СРС №2** Изучите современные виды и формы тары, и их назначение. **СРС № 3** Изучите нормативно-техническую документацию в сфере закупочной деятельности.	2 2 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. **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. **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. **1.4 Размещение товаров в торговом зале.** Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале магазина. Размещение товаров в магазинах самообслуживания	2 2 2 2	ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	Практические занятия:		
	ПЗ №1 Изучение организации приемки товара. **ПЗ №2** Изучение организации хранения товара.	2/2 2/2	

	ПЗ №3 Изучение организации подготовки товара к продаже. **ПЗ №4** Изучение организации размещения товаров в торговом зале. **ПЗ№ 5** Документальное оформление торгово-технологических процессов в магазине	2/2 2/2 4/4	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
	СРС №1 Изучите государственное регулирование торгово-технологических процессов в магазине. **СРС №2** Изучите нормативно-техническую документацию, регулирующую деятельность работников торгового зала. **СРС №3** Изучите ФЗ «о Защите прав потребителей».	2 2 2	
Тема 6. Организация торгового обслуживания	**Содержание учебного материала:**		ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	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. **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 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 2 2	
	Практические занятия:		
	ПЗ №1 Изучение технологии продажи товаров в магазине. **ПЗ №2** Изучение технологии продажи товаров по предварительным заказам. **ПЗ №3** Изучение технологии продажи с открытой выкладкой и по образцам. **ПЗ № 4** Изучение основных рекламных и информационных средств.	2/2 2/2 4/4 2/2	

	ПЗ №5 Изучение продажи товаров через интернет.	4/4	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
	СРС №1 Выявите основное назначение торгового обслуживания. **СРС № 2** Определите, какой стадией является торговое обслуживание в торгово-технологическом процессе.	2 2	
Тема 7. Оценка качества товаров	**Содержание учебного материала:**	2	ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	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		
	Практические занятия:		
	ПЗ№1 Изучение факторов и условий, влияющих на качество продукции. **ПЗ №2** Изучение условий хранения товаров. **ПЗ №3** Изучение методов оценки качества товаров.	2/2 2/2 2/2	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
	СРС №1 Изучите государственные требования к приемке товара по количеству и качеству. **СРС№2** Рассмотрите пути совершенствования качества продукции в магазине.	2 2	
Тема 8. Эффективность торговой деятельности	**Практические занятия:**		ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	ПЗ №1 Расчет эффективности торговой деятельности **ПЗ №2** Анализ влияния на прибыль количества и структуры проданного товара. **ПЗ №3** Влияние на эффективность уровня цен и их динамики. **ПЗ№4** Анализ влияния на коммерческую прибыль уровня издержек обращения.	2/2 4/4 2/2 4/4	
	Самостоятельная работа обучающихся:		
	СРС №1 Изучите влияние на эффективность уровня цен и их динамики. **СРС №2** Выявите факторы, влияющие на эффективность торговой деятельности.	2 2	
Тема 9. Государственное регулирование торговой	**Содержание учебного материала:**	6	ОК 1-12, ПК 1.1-1.10, ПК 2.5-2.8, ПК 3.1, ПК 3.5, ПК 3.8
	Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи. Сертификация и специальные требования к продукции. Лицензирование отдельных видов деятельности. Правила продажи отдельных		

деятельности	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.		
	Практические занятия:		
	ПЗ №1 Изучение государственного регулирования торговой деятельности. **ПЗ №2** Изучение товарных знаков и знаков облуживания.	2/2 2/2	
	Самостоятельная работа обучающихся:	2	
	Изучите основные документы необходимые для ознакомления с государственным регулированием торговой деятельности.		
	Консультация	**1**	
	Всего по МДК 04.01	**153**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МДК

3.1 Требования к 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 нержавейки;

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.

3.2. Перечень нормативных правовых документов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения МДК

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

3.3. Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных, информационных справочных систем ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения МДК

1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая профессиональные базы данных

- https://www.book.ru/ - ЭБС Book.ru
- http://www.iprbookshop.ru - ЭБС IPRbooks
- https://ibooks.ru/ -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- https://rucont.ru/ - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- http://znanium.com/ - ЭБС Znanium.com
- https://dlib.eastview.com/- База данных East View

2. Информационно-справочные системы

СПС КонсультантПлюс. Компьютерная справочная правовая система, широко используется учеными, студентами и преподавателями (подписка на ПО)

3. Лицензионно программное обеспечение

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All LngLic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензиянапакет Office Professional Plus)

b. Windows 8

2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система
3. Система тестирования INDIGO.
4. 1С: Предприятие 8

4. Свободно распространяемое программное обеспечение
1. AdobeAcrobat – свободно-распространяемое ПО
2. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

3.4. Особенности реализации МДК для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация учебного процесса, в том числе промежуточной аттестации для студентов имеющих ограниченные возможности здоровья и (или) инвалидов осуществляется с учетом особенностей их психофизического развития, их индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальных особенностей).

Создание безбарьерной среды направлено на потребности следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья: с нарушениями зрения; с нарушениями слуха; с ограничением двигательных функций.

Предусмотрена возможность альтернативных устройств ввода информации: специальная операционная система Windows, такая как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настраивать действия Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши. Для слабослышащих студентов имеется в наличии звукоусиливающая аппаратура, мультимедийные средства и видеоматериалы.

Обучающиеся инвалиды, как и все остальные студенты, могут обучаться по индивидуальному учебному плану в установленные сроки с учетом особенностей и образовательных потребностей обучающегося.

Вся образовательная информация, представленная на официальном сайте университета, соответствует стандарту обеспечения доступности web-контента (WebContentAccessibility). Веб-контент доступен для широкого круга пользователей с ограниченными возможностями здоровья. В университете установлена лицензионная программа Website x5 free 10 (программа для бесплатного создания сайтов).

При необходимости для прохождения учебной практики имеется возможность создания рабочего места в учебном корпусе.

Государственная итоговая аттестация выпускников вуза с ограниченными возможностями здоровья является обязательной и осуществляется после освоения основной образовательной программы в полном объеме, включая защиту выпускной квалификационной (дипломной) работы.

Выпускники с ограниченными возможностями здоровья при подготовке к государственной итоговой аттестации и в период ее проведения

имеют возможность доступа в аудитории, к библиотечным ресурсам института.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МДК

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

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 1.1.Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Демонстрировать умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Демонстрировать умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечивать процесс товародвижение	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Демонстрировать умения приемки товаров по количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно нормативной документации	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Демонстрировать умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Обосновывать основные методы и приемы в организации управления предприятием, установления деловых контактов в процессе делового общения	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Обосновывать выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.9. Применять логические системы, а так же приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Использовать торгово-технологическое оборудование в процессе организации и управления торгово-сбытовой деятельностью предприятия.	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Соблюдение требований к структуре при составлении простейших объявлений; аргументированность преимуществ торгового предложения; формирование спроса и стимулирование сбыта товаров Соблюдение требований к структуре при составлении простейших объявлений; аргументированность преимуществ торгового предложения; формирование спроса и стимулирование сбыта товаров	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Грамотно и лаконично обосновывать в письменной форме определение вида спроса на товары. Коммуникабельность в процессе проведения маркетинговых коммуникаций и распространения коммерческой и рекламной информации.	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка,	Грамотно осуществлять подбор соответствующего типа маркетинга.	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен

разработке и реализации маркетинговых решений.	Осуществлять разработку задач маркетинга и оформлять в бланк. Анализировать и грамотно отражать в письменной форме подбор средств стимулирования сбыта для выполнения поставленных целей организации. Определять виды спроса на товары. Значимость материалов для проведения опроса, соответствие простейших опросных анкет по сбору количественной и качественной информации целям и задачам опроса при проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Анализировать и прописывать в бланке сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации. Формулирование вопросов по условиям приобретения и использования предлагаемых товаров и услуг у конкурентов; оценивание конкурентоспособности товаров; обоснованность конкурентных преимуществ организации	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Правильно и грамотно оформлять расчетные данные в таблицу поясняя используемые приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности. Соблюдение требований заполнения финансовых документов; соблюдение правильности отбора экономических показателей.	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Демонстрация умения выявлять потребности в товарах	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 3.5. Контролировать	Демонстрация умения	Тестовые задания,

условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.	опросы, доклады, реферат. Экзамен
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	Демонстрация умения оформлять документацию на поставку и реализацию товаров	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен

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 устойчивый интерес.	Соответствие представления о сущности и значимости будущей профессии объективной реальности. Адекватность самооценки при освоении профессии.	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Формирование умений осуществлять собственную деятельность, выбирать соответствующие методы и способы для выполнения профессиональных задач, а также умений давать оценку качества выполненной работы	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Соответствие выбора совокупности действий при решение проблемных ситуаций. Правильность самоанализа при оценке эффективности и качества выполненных задач. Участие в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.	Использование различных источников для эффективного поиска информации, включая Интернет-ресурсы. Использование необходимые информации при выполнении профессиональных задач	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Умеет использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. 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
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
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	Ведет здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Умение пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь	Логически верно, аргументированно и ясно изложение устной и письменной речь	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ОК 11 Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	Умеет обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Соблюдение правил охраны труда при использовании торгово-технологического оборудования. Формирование организации обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в	Тестовые задания, опросы, доклады, реферат. Экзамен

	торговой отрасли. Формирование точного представления о наступлении административной и уголовной ответственности за коррупционное поведение.	