

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
 ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

Колледж технологии, моделирования и управления

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
 Первый проректор,
 проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

« 30 » _____ 06 _____ 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МДК.04.01

(Индекс дисциплины)

Основы коммерческой деятельности

(Наименование дисциплины)

Цикловая комиссия: Специальных дисциплин (экономических) 05

Специальность: 38.02.04 «Коммерция» по отраслям

Квалификация: Менеджер по продажам

Программа подготовки: Базовая

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Максимальная учебная нагрузка	48		48
	Обязательные учебные занятия	32		4
	Лекции, уроки	32		4
	Практические занятия, семинары	-		-
	Лабораторные занятия	-		-
	Курсовой проект (работа)	-		-
	Самостоятельная работа (в т.ч. консультации)	16(2)		44
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	2		2 курс
	Зачет	-		
	Контрольная работа	2		2 курс
	Курсовой проект (работа)	-		-

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по соответствующей специальности

и на основании учебного плана № 20-02/1/10, 19-02/1/10; 20-02/3/1, 19-02/3/1, 18-02/3/1

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре ППСЗ

Самостоятельная Обязательная Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл
Часть модуля Вариативная Математический и общий естественнонаучный учебный цикл
Профессиональный учебный цикл

Профессиональный модуль:

ПМ.04

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
(Индекс модуля) (Наименование профессионального модуля)

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организации и технологии коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли

1.3. Задачи дисциплины

- создание у обучающихся четкого понимания сущности коммерческой деятельности, принципов ее организации в современных условиях и роли в общей структуре экономических отношений;
- выработка умения применять принципы экономического мышления при принятии решений на практике, в повседневной жизни.

1.4. Компетенции, формируемые у обучающегося в процессе освоения дисциплины

Общекультурные: (ОК)

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 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.

Профессиональные: (ПК)

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 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

1.5. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Иметь 1) приемки товаров по количеству и качеству; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
практический 2) составления договоров; (ОК 1-5,8,9,10,11, ПК 1.2-1.5,1.10)

опыт: 3) установления коммерческих связей; (ОК 1-5,8,9,10,11, ПК 1.2-1.5,1.10)

4) соблюдения правил торговли; (ОК 1-5,8,9,10,11, ПК 1.2-1.5,1.10)

5) выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)

6) эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)

Уметь: 1) Устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать

- их выполнение; (ОК 1-5,8,9,10,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
- 2) Управлять товарными запасами и потоками; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 3) Обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 4) Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной и оптовой торговли; (ОК 1- 5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 5) Эксплуатировать торгово – технологическое оборудование;(ОК 1-5,8,9,10,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 6) Применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику безопасности. (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
- Знать:
- 1) Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности: (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 2) Государственное регулирование коммерческой деятельностью; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 3) Инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерческой деятельности; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 4) Организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 5) Услуги оптовой и розничной торговли, основные и дополнительные; Правила торговли; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 6) Классификацию торгово - технологического оборудования, правила его эксплуатации; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 7) Организационные и правовые нормы охраны труда; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 8) Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)
 - 9) Технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. (ОК 1-5,8,9,11, ПК 1.2-1.5,1.10)

1.6. Дисциплины (модули, практики) ППСЗ, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- ЕН.01 Математика (ОК-2)
- МДК.02.03 Маркетинг (ОК1-4, ОК10)
- МДК.03.01 Теоретические основы товароведения (ОК1-4)
- ОП.10 Экономическая теория (ОК10)

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание тем и форм контроля	Выделяемое время (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Тема 1. Введение Содержание дисциплины и ее задачи. Связь с другими дисциплинами, с теорией и практикой рыночной экономики. Значение дисциплины для подготовки специалистов в условиях многообразия и равноправия различных форм собственности.	2		1
Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности Сущность коммерческой деятельности, принципы ее организации в современных условиях, содержание коммерческой деятельности и ее характеристики как системы, роль в общей структуре экономических отношений. Функции и задачи. Структура коммерческой деятельности	6		7
Тема 3. Основные направления развития торговли. Новые направления развития в сфере коммерции: лизинговые операции, франчайзинг, внешнеторговые операции, биржевая торговля, торговые дома, аукционы	6		6
Тема 4. Рынок и рыночные отношения Понятие рынка, главные элементы рынка и их соотношение, цена товара,	4		4

Наименование и содержание тем и форм контроля	Выделяемое время (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
характеристики рынка			
Тема 5. Организационно - правовые формы торговли, Материально- техническая база коммерческой деятельности. Формы торговых предприятий, преимущества и недостатки, специфика реализации, структура производственных фондов, проблема инвестиций, транспортная политика предприятия.	6		6
Тема 6. Оптовая и розничная торговля. Характеристика основных классов предприятий розничной и оптовой торговли, причины их появления и преобразования в ходе развития коммерческой деятельности, цели, задачи, функции, проблемы формирования торгового ассортимента.	6		6
Тема 7. Коммерческие службы торговых организаций Цели, задачи и структура коммерческой службы, должностные обязанности работников коммерческой службы, этические принципы предпринимательства	4		4
Тема 8. Коммерческая информация и коммерческая тайна Понятие и виды информации, роль информации в коммерческой деятельности, коммерческая тайна и способы ее защиты	4		4
Тема 9. Государственное регулирование коммерческой деятельности Значение и методы государственного регулирования, защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.	4		4
Текущий контроль (тестирование, письменный опрос)	2		2
Промежуточная аттестация по дисциплине (контрольная работа)	4		4
Экзамен квалификационный по модулю ПМ.04 в 2 семестре			
ВСЕГО:	48		48

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции, уроки

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
Тема 1.	2	2				
Тема 2.	2	4			2	1
Тема 3	2	4				
Тема 4.	2	2			2	1
Тема 5.	2	4			2	1
Тема 6	2	4				
Тема 7.	2	4				
Тема 8.	2	4				
Тема 9	2	2				
1-9 контрольная работа	2	2			2	1
ВСЕГО:		32				4

3.2. Практические занятия, семинары

НЕ ПРЕДУСМОТРЕНЫ

3.3. Лабораторные занятия

НЕ ПРЕДУСМОТРЕНЫ

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНО

5. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера тем, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер курса	Кол-во
2,5	Тестирование	4	2			3	1
4	Письменный опрос	4	1				
8-9	Письменный опрос	4	1				
1-8	Домашняя контрольная работа					3	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	2	12			2	35
Подготовка к контрольной работе	2	2			2	3
Написание домашней контрольной работы					2	6
Консультации	2	2				
ВСЕГО:		16				44

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых активных и интерактивных форм занятий

Краткая характеристика вида занятий	Используемые активные и интерактивные формы	Объем занятий в активных и интерактивных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции, комбинированные уроки: обеспечивают теоретическое изучение дисциплины с пояснениями и примерами на основе реальных ситуаций, контролируют уровень освоения нового материала за счет текущего контроля	Диспут, дискуссия, поиск вариантов решения проблемных ситуаций, презентация домашнего задания	12		4
Практические занятия: Не предусмотрены				
Лабораторные занятия: Не предусмотрены				
ВСЕГО:		12		4

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся

Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций устные ответы на занятиях	30	2 балла за каждое занятие (всего 32 занятия в семестре), максимум 64 балла 3 балла за устный ответ (всего 9 тем), максимум 27 баллов 9 баллов за ведение конспекта
2	Подготовка и представление устных докладов либо участие в	10	50 баллов за доклад; 50 баллов за презентацию подготовленного

	днях торговли		материала
3	Прохождение текущего контроля	20	20 баллов – за прохождение тестирования (2 тестирования, 10 баллов за каждое) 80 баллов – за написание всех письменных проверочных работ (всего 2 работы по 40 баллов)
4	Написание контрольной работы за семестр	40	Ответ на теоретический вопрос до 40 баллов Решение практической задачи до 60 баллов
ИТОГО (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50		
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено
1 – 16		
0		

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

- Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-0171-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
- Памбучьянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбучьянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85610.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

б) дополнительная учебная литература

- Пигунова О.В. Стратегия организации торговли [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Пигунова О.В., Бондаренко О.Г.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2017.— 176 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/90827.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- Минько, Э. В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия : учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — ISBN 978-5-4486-0021-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

- Башаримова С.И. Организация торговли. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Башаримова С.И., Грицкова Я.В., Дасько М.В.— Электрон. текстовые данные.— Минск:Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019.— 295 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/93390.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- Коммерческая деятельность организаций в инфокоммуникациях [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ — Электрон. текстовые данные.— Москва: Московский технический университет связи и информатики, 2016.— 32 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61486.html>.— ЭБС «IPRbooks»

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

Не предусмотрено

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Программное обеспечение:

Microsoft Windows 10 Pro; Office Standart 2016

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Кабинет коммерции;
2. Проектор;
3. Ноутбук

8.6. Иные сведения и (или) материалы

Не предусмотрены

9. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

9.1. Описание показателей, оценочных средств, критериев и шкал оценивания компетенций

9.1.1. Показатели оценивания компетенций и оценочные средства

Коды компетенций	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде УМК цикловой комиссии
ОК 1	определяет сущность и социальную значимость будущей профессии, излагает основные профессиональные задачи.	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (19 вопросов)
ОК 2	формулирует экономические закономерности ведения собственной деятельности, излагает типовые методы и способы решения профессиональных задач, оценивает эффективность профессиональных решений	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов (19 вопросов)
ОК 3	определяет спрос и емкость рынка в стандартных ситуациях, проводит тот же расчет в нестандартных ситуациях.	Вопросы и задания для письменной работы	Задание по расчету спроса и емкости рынка
ОК 4	применяет поиск информации для изучения новых направлений развития торговли в сфере коммерции для профессионального и личностного развития.	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов для устного собеседования (19 вопросов)
ОК 5	объясняет необходимость внедрения в профессиональной деятельности информационно-коммуникационных технологий, находит необходимую информацию в различных источниках	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов для устного собеседования (19 вопросов)
ОК 8	объясняет необходимость применения спортивно-оздоровительных методов в работе продавца розничной торговли	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов для устного собеседования (19 вопросов)
ОК 9	объясняет необходимость повышения качества работы продавца за счет использования знаний иностранных языков	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов для устного собеседования (19 вопросов)
ОК 10	доказывает необходимость владения аргументированной, ясно изложенной устной и письменной речью для работы продавца	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень тем докладов, образец конспекта
ОК 11	оценивает необходимость знания санитарных правил, правил пожарной безопасности для торговых предприятий по защите работающих и населения от чрезвычайных ситуаций	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (19 вопросов)
ПК 1.1	представляет необходимость составления контрактов для четкой работы с партнерами	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (19)
ПК 1.2	обосновывает наличие торговых запасов для	Вопросы и задания	Перечень вопросов по

Коды компетенций	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде УМК цикловой комиссии
	ритмичной работы торгового предприятия	для письменной работы	темам дисциплины (19)
ПК 1.3	объясняет технологию приема товаров по количеству и качеству	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (19)
ПК 1.4	классифицирует предприятия оптовой и розничной торговли по различным признакам	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (19)
ПК 1.5	объясняет необходимость предприятия применять в своей деятельности основные и дополнительные услуги	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (19)
ПК 1.10	Делает обзор оборудования, применяемого в оптовой и розничной торговле	Вопросы и задания для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (19)

9.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций
		Письменная работа
86 - 100	5 (отлично)	Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
75 – 85	4 (хорошо)	Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Самостоятельная работа проведена в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
61 – 74		Работа выполнена в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления работы. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
40 – 50		Задание выполнено полностью, но с многочисленными существенными ошибками. При этом нарушены правила оформления или сроки представления работы. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
1 – 16		Содержание работы полностью не соответствует заданию. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
0		Представление чужой работы, плагиат, либо отказ от представления работы. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

9.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки практического опыта, умений и знаний

9.2.1. Перечень вопросов по дисциплине

№ п/п	Формулировка вопросов

1	Определение понятия коммерческой деятельности и какие факторы влияют на результаты коммерческой деятельности
2	Функции, задачи и структура коммерческой деятельности
3	Основные направления развития торговли - лизинг
4	Основные направления развития торговли - аукцион
5	Основные направления развития торговли - биржа
6	Понятие рынка торговли, элементы рынка
7	Формы торговых предприятий, преимущества, недостатки
8	Транспортная политика предприятия
9	Розничная торговля: цели, задачи, функции
10	Оптовая торговля: цели, задачи, функции
11	Структура коммерческой службы, должностные обязанности работников
12	Виды информации в коммерческой деятельности
13	Коммерческая тайна и способы ее защиты
14	Значение и методы государственного регулирования
15	Оборудование, применяемое в розничной торговле
16	Санитарные правила, установленные для торговых предприятий
17	Правила пожарной безопасности, применяемые для торговых предприятий
18	Профессиональные заболевания продавцов розничной торговли
19	Какие спортивно - оздоровительные методы можно использовать в торговле для сокращения проф. заболеваний продавцов.

Варианты типовых заданий (задач, кейсов) по дисциплине

№ п/п	Условия типовых заданий (задач, кейсов)	Вариант ответа
1	Рассчитать реальный спрос если: стипендии, пособие -70 млн руб, з/п -200 млн.руб, расходы на оплату жилищно коммунальных услуг- 50 млн.руб, налоги и сборы- 50 млн.руб, отложенный спрос -20 млн.руб:	190
2	Чему равен отложенный спрос, если действительный спрос -130 млн.руб. з/п, стипендии, пособия -270 млн.руб. расходы на оплату жилищно- коммунальных услуг, налогов -160 млн.руб.	20
3	Определить реальный (действительный) спрос населения города, если стипендии 7 млн. руб., пенсии, пособия 60 млн.руб.; заработная плата 213 млн.руб.; расходы населения на оплату жилищно - коммунальных услуг 20 %от совокупных доходов.; налоги и сборы 24 млн. руб.	200
4	Определить емкость регионального рынка, если стипендии, пенсии, пособия 200 млн.руб.; заработная плата 500 млн.руб., налоги и сборы 180 млн. руб.. Предполагаемый спрос приезжих 80 млн. руб, расходы населения на оплату жилищно - коммунальных услуг 100 млн. руб.; продажа предприятиям через розничную торговую сеть мелких партий товаров 200 млн.руб.	700

9.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и практического опыта

9.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена, зачета или защите курсовой работы) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

9.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная

9.3.3. Особенности проведения (экзамена, зачета или курсовой работы)

Контрольная работа выполняется аудиторно в течение 2 академических часов, включает в себя два теоретических вопроса и один практический (решение задачи)

По окончании практического обучения (практика УП.04.01) проводится комплексный экзамен по профессиональному модулю ПМ.04

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

ПМ.04	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
<i>(Индекс модуля)</i>	<i>(Наименование модуля)</i>

1. Составляющие профессионального модуля

Индексы	Наименования дисциплин, междисциплинарных курсов, практик	Объем (часы)
МДК.04.01	Основы коммерческой деятельности	48
УП.04.01	«Выполнение работ по профессии 17351 «Продавец непродовольственных товаров»	216
Общая трудоемкость профессионального модуля		264

2. Цель профессионального модуля

- овладение видом профессиональной деятельности «Продавец непродовольственных товаров» и соответствующими общими и профессиональными компетенциями

3. Задачи профессионального модуля

- приобретение навыков практического решения задач на конкретном рабочем месте в качестве исполнителя;
- соотношение полученных знаний с практической деятельностью

4. Фонд оценочных средств профессионального модуля предварительно одобрен работодателем

(Полное наименование предприятия / организации, дата экспертизы)