

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

«29» \_\_\_\_\_ 06 \_\_\_\_\_ 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**МДК.01.02**

(Индекс дисциплины)

**Организация торговли**

(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) | <b>Максимальная учебная нагрузка</b>                | 114            |                       | 114              |
|   | <b>Обязательные учебные занятия</b>                 | 76             |                       | 18               |
|   | Лекции, уроки                                       | 56             |                       | 14               |
|   | Практические занятия, семинары                      | 20             |                       | 4                |
|   | Лабораторные занятия                                | -              |                       | -                |
|   | Курсовой проект (работа)                            | -              |                       | -                |
|   | <b>Самостоятельная работа (в т.ч. консультации)</b> | 38(8)          |                       | 96               |
| Формы контроля по семестрам (номер семестра)  | Экзамен   | 6              |                       | 4                |
|   | Зачет   | -              |                       |                  |
|   | Контрольная работа                                  | 5              |                       | 4                |
|   | Курсовой проект (работа)                            | -              |                       | -                |

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

и на основании учебного плана № 21-02/11/2, 20-02/1/2, 19-02/1/2, 21-02/3/2, 20-02/3/2, 19-02/3/2

Составитель(и): Козлова М.А.  
*(должность, Ф.И.О., подпись)*

Председатель цикловой комиссии СД 05: Трофимова Л.В.  
*(Ф.И.О. председателя, подпись)*

**СОГЛАСОВАНИЕ:**

Директор колледжа: Корабельникова М.А.  
*(Ф.И.О. директора, подпись)*

Методический отдел: Ястребова С.А.  
*(Ф.И.О. сотрудника отдела, подпись)*

# 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:  **Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью**  
(Индекс модуля) (Наименование профессионального модуля)

## 1.2. Цель дисциплины

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

## 1.3. Задачи дисциплины

- изучение принципов розничной организации в современных условиях и роли в общей структуре экономических отношений;
- расширение кругозора студентов в области розничной торговли;
- формирование четкого понимания сущности розничной торговли.

## 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 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

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 1.6. 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.

## 1.5. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

- Иметь практический опыт:
- 1) приемки товаров по количеству и качеству; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 2) составления договоров; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 3) установления коммерческих связей; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 4) соблюдения правил торговли; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 5) выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 6) эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
- Уметь:
- 1) устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 2) управлять товарными запасами и потоками; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 3) обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 4) оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 5) устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 6) эксплуатировать торгово-технологическое оборудование (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
  - 7) применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.1-1.10)
- Знать:
- 1) составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 2) государственное регулирование коммерческой деятельности; ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1 - 1.10
  - 3) инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 4) организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 5) услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 6) правила торговли; ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 7) классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 8) организационные и правовые нормы охраны труда; ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 9) причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10
  - 10) технику безопасности условий труда, пожарную безопасность. ОК 1 - 4, 6, 7, 12, ПК 1.1 - 1.10

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

- ЕН.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности (ОК4, ОК6-7, ОК12, ПК1.2)  
 ОП.02 Статистика (ОК1-4, ОК12, ПК1.8)  
 ОП.03 Менеджмент (по отраслям) (ОК1-4, ОК6-7, ОК12, ПК1.7)  
 ОП.04 Документационное обеспечение управления (ОК1-4, ОК6, ОК12)  
 ОП.11 Деловое общение (ОК 3, ОК6, ПК1.1)  
 МДК. 04.01 Основы коммерческой деятельности (ОК1-4, ОК6-7, ОК12)

**2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

| Наименование и содержание тем и форм контроля   | Выделяемое время (часы) |                       |                  |
|---|-------------------------|-----------------------|------------------|
|   | очное обучение          | очно-заочное обучение | заочное обучение |
| Тема 1. <b>Основы торговли</b><br>Понятие, сущность и функции торговли, современные виды торговли, классификация розничных предприятий, типы, размещение розничных предприятий.   | 14                      |                       | 12               |
| Тема 2. <b>Устройство и технологические планировки магазинов</b><br>Устройство, состав помещений магазинов, требования, предъявляемые к планировке магазина, устройство и планировка торгового зала, организация расчетного узла. Принципы и этапы проектирования | 12                      |                       | 12               |

| Наименование и содержание тем и форм контроля  | Выделяемое время (часы) |                       |                  |
|--|-------------------------|-----------------------|------------------|
|  | очное обучение          | очно-заочное обучение | заочное обучение |
| <b>Тема 3. Товарные запасы в торговле</b><br>Товарные ресурсы и товарные запасы, определение товарных запасов  | 6                       |                       | 6                |
| <b>Тема 4. Организация труда в магазинах</b><br>Обслуживающий персонал предприятий розничной торговли, требования к обслуживающему персоналу.  | 8                       |                       | 8                |
| <b>Тема 5. Тара и тарные операции в торговле</b><br>Классификация тары, виды тары, унификация, стандартизация и качество тары, организация тарного хозяйства в торговле. Основы товароснабжения розничной торговли   | 10                      |                       | 10               |
| <b>Тема 6. Технологические операции в розничной торговле</b><br>Технология операций по поступлению и приемке товаров, первичные документы, правила приемки товаров по количеству и качеству, в случае недостачи, хранение товаров в магазине, товарные потери, подготовка товаров к продаже, выкладка товаров в торговом зале магазина | 20                      |                       | 16               |
| <b>Тема 7. Технология продажи товаров</b><br>Правила работы предприятий, организация информации покупателей в магазинах, методы розничной продажи товаров, организация расчетных операций в торговле, услуги розничной торговли и их классификация, внемагазинные формы продажи товаров, профессиональное поведение продавца.          | 10                      |                       | 10               |
| <b>Тема 8. Защита прав потребителя и правила продажи отдельных видов товаров</b><br>Значение закона Р.Ф. о защите прав потребителя, правила продажи отдельных видов товаров, правила продажи товаров длительного пользования в кредит, по образцам, комиссионной торговли непродовольственными товарами                                | 12                      |                       | 10               |
| <b>Тема 9. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий</b>   | 4                       |                       | 4                |
| <b>Тема 10. Государственный контроль в торговле</b>  | 4                       |                       | 4                |
| <b>Тема 11. Рекламная деятельность в торговле</b><br>Сущность, цели и функции рекламы, витрины как средство рекламы  | 8                       |                       | 8                |
| <b>Текущий контроль</b> - тестирование, письменный опрос (для ОЧНОЙ формы), домашняя контрольная работа (для ЗАОЧНОЙ формы)  | <b>2</b>                |                       | <b>10</b>        |
| <b>Промежуточная аттестация по МДК в 5 семестре</b> - контрольная работа   | <b>4</b>                |                       | <b>4</b>         |
| <b>Комплексный экзамен по модулю в 6 семестре</b>  |                         |                       |                  |
| <b>ВСЕГО:</b>  | <b>114</b>              |                       | <b>114</b>       |

### 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.                          | 5              | 8            |                       |              | 4                | 2            |
| Тема 2.                          | 5              | 8            |                       |              | 4                | 4            |
| Тема 3                           | 5              | 2            |                       |              | 4                | 2            |
| Тема 4.                          | 5              | 4            |                       |              |                  |              |
| Тема 5.                          | 5              | 6            |                       |              |                  |              |
| Тема 6                           | 5              | 12           |                       |              | 4                | 4            |
| Тема 7.                          | 5              | 6            |                       |              |                  |              |
| Тема 8.                          | 5              | 4            |                       |              |                  |              |
| Тема 11                          | 5              | 4            |                       |              |                  |              |
| <b>1-8,11 Контрольная работа</b> | <b>5</b>       | <b>2</b>     |                       |              | <b>4</b>         | <b>2</b>     |
| <b>ВСЕГО:</b>                    |                | <b>56</b>    |                       |              |                  | <b>14</b>    |

### 3.2. Практические занятия, семинары

| Номера изучаемых тем | Наименование и форма занятий   | Очное обучение |              | Очно-заочное обучение |              | Заочное обучение |              |
|----------------------|--|----------------|--------------|-----------------------|--------------|------------------|--------------|
|                      |  | Номер семестра | Объем (часы) | Номер семестра        | Объем (часы) | Номер курса      | Объем (часы) |
| 1                    | Семинар «История здания розничного магазина и классификация магазина по признакам на примере магазина СПб» | 5              | 2            |                       |              |                  |              |
| 2                    | Практическая работа «Устройство и планировка торгового зала магазина, и классификация магазина»            | 5              | 4            |                       |              | 4                | 2            |
| 3                    | Практическая работа «Товарные запасы»  | 5              | 2            |                       |              | 4                | 2            |
| 4                    | Семинар « Должностные обязанности работников коммерческой службы предприятия и розничных магазинов»        | 5              | 2            |                       |              |                  |              |
| 6                    | Практическая работа «Знакомство с сопроводительными документами и заполнение их»                           | 5              | 2            |                       |              |                  |              |
| 6                    | Практическая работа «Технология выкладки товаров в торговом зале конкретного магазина»                     | 5              | 2            |                       |              |                  |              |
| 8                    | Семинар «Закон защиты прав потребителей и правила продажи отдельных видов товаров»                         | 5              | 2            |                       |              |                  |              |
| 9                    | Семинар «Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий»                                  | 5              | 2            |                       |              |                  |              |
| 10                   | Семинар «Государственный контроль в торговле»  | 5              | 2            |                       |              |                  |              |
| <b>ВСЕГО:</b>        |  |                | <b>20</b>    |                       |              |                  | <b>4</b>     |

### 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 семестра   | Кол-во |
| 1-6  | Тестирование                | 5              | 6      |                       |        | 4                | 1      |
| 11   | Письменный опрос            | 5              | 1      |                       |        |                  |        |
| 1-11                                       | Домашняя контрольная работа |                |        |                       |        | 4                | 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            | 5              | 12           |                       |              | 4                | 84           |
| Подготовка к практическим работам, семинарам | 5              | 16           |                       |              |                  |              |
| Подготовка к контрольной работе              | 5              | 2            |                       |              | 4                | 2            |
| Выполнение домашней контрольной работы       |                |              |                       |              | 4                | 10           |
| Консультации                                 | 5              | 8            |                       |              |                  |              |
| <b>ВСЕГО:</b>                                |                | <b>38</b>    |                       |              |                  | <b>96</b>    |

## 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 |
| <b>Лекции, комбинированные уроки:</b> 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 | 20   |                       | 14               |
| <b>Практические занятия:</b> выступление с докладами, обсуждение проблемных ситуаций, экскурсии в магазины   | Работа в малых группах, презентации результатов, дискуссии, экскурсии                         | 20   |                       |                  |
| <b>Лабораторные занятия:</b><br>Не предусмотрены   |   |  |                       |                  |
| <b>ВСЕГО:</b>  |   | 40   |                       | 14               |

### 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 и практических занятий, своевременная сдача отчетов по практическим работам, устные ответы на занятиях | 30                                | 2 балла за каждое занятие (всего 38 занятий в семестре), максимум <b>76</b> баллов<br>2 балла за устный ответ (всего 10 тем), максимум <b>20</b> баллов<br>4 балла за ведение конспекта |
| 2     | Подготовка и представление устных докладов либо участие в днях торговли  | 10                                | <b>50</b> баллов за доклад;<br><b>50</b> баллов за презентацию подготовленного материала  |
| 3     | Прохождение текущего контроля  | 20                                | <b>60</b> баллов – за прохождение тестирования (10 баллов – за каждое)  |

|                   |   |     |  |
|-------------------|---|-----|--|
|                   |   |     | 40 баллов – за написание письменной проверочной работы                                 |
| 4                 | Написание контрольной работы за семестр | 40  | Ответ на теоретический вопрос до 40 баллов<br>Решение практической задачи до 60 баллов |
| <b>ИТОГО (%):</b> |   | 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  |                             |            |
| 40 – 50  | 3 (удовлетворительно)       | Не зачтено |
| 17 – 39  | 2 (неудовлетворительно)     |            |
| 1 – 16   |                             |            |
| 0        |                             |            |

## 8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Учебная литература

#### а) основная учебная литература

1. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121367.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
2. Памбучиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбучиянц. — Москва : Дашков и К, 2018. — 294 с. — ISBN 978-5-394-02189-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85609.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121368.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

#### б) дополнительная учебная литература

1. Пигунова, О. В. Стратегия организации торговли : учебное пособие / О. В. Пигунова, О. Г. Бондаренко. — Минск : Вышэйшая школа, 2017. — 176 с. — ISBN 978-985-06-2821-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90827.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93405.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

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

1. Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93390.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: “Аукцион”, “Биржа” : практикум / З. М. Пономарева. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 180 с. — ISBN 978-5-394-01830-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85189.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей



### 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 организации коммерческой деятельности и логистики
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 |
|------------------|---|----------------------------------|---|
| ОК1              | объясняет сущность и значимость будущей профессии, излагает основные профессиональные задачи.   | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ОК2              | формулирует экономические закономерности ведения собственной деятельности, излагает типовые методы и способы решения профессиональных задач, оценивает эффективность профессиональных решений | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов (20 вопросов)                                 |
| ОК3              | представляет прием товара по количеству и качеству как в стандартных ситуациях, так и нестандартных   | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов (20 вопросов)                                 |
| ОК4              | применяет поиск информации для изучения новых направлений развития торговли для профессионального и личностного развития.   | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)                   |
| ОК6              | Определяет необходимость эффективного общения с коллегами в будущей профессии. Излагает основные принципы доброжелательного общения с потребителями.  | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)                   |
| ОК7              | Объясняет необходимость личностного развития, планирует самостоятельную работу, представляет доклады по изученному материалу, владеет навыками самообразования                                | Контрольная работа, экзамен      | Перечень тем докладов, образец конспекта                        |
| ОК12             | формулирует правила заполнения сопроводительных документов на товар, согласно действующему законодательству и требованиям стандартов  | Контрольная работа, экзамен      | Перечень тем вопросов (20 вопросов)                             |
| ПК 1.1           | представляет необходимость составления контрактов для четкой работы с партнерами  | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК 1.2           | обосновывает наличие торговых запасов для ритмичной работы торгового предприятия  | Контрольная работа, экзамен      | Практическое задание по расчету товарных запасов                |

| Коды компетенций | Показатели оценивания компетенций   | Наименование оценочного средства | Представление оценочного средства в фонде УМК цикловой комиссии |
|------------------|---|----------------------------------|---|
| ПК 1.3           | объясняет технологию приема товаров по количеству и качеству  | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК 1.4           | классифицирует предприятия оптовой и розничной торговли по различным признакам, определяет тип организации розничной торговли | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК 1.5           | объясняет необходимость предприятия применять в своей деятельности основные и дополнительные услуги                           | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК 1.6           | представляет значение и порядок проведения сертификации услуг розничной торговли  | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК 1.7           | представляет необходимость применения для эффективной работы магазина средств и приемов менеджмента                           | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК 1.8           | находит решение практических задач в коммерции с использованием методов и приемов статистики                                  | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК 1.9           | представляет технологию хранения и выкладки товаров в торговый зал с использованием логистики                                 | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |
| ПК1.10           | делает обзор оборудования, применяемого в розничной торговле  | Контрольная работа, экзамен      | Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)             |

#### 9.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

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

## 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     | Состав помещений магазина требования, предъявляемые к их расположению.                             |
| 2     | Подготовка товаров к продаже.  |
| 3     | Классификация розничных торговых предприятий   |
| 4     | Внемагазинные формы продажи товаров.   |
| 5     | Основные принципы размещения розничных торговых предприятий в городе.                              |
| 6     | Общие правила приемки товаров в магазине по количеству.  |
| 7     | Услуги и их классификация в розничной торговле.  |
| 8     | Технология выкладки товаров в торговом зале магазина   |
| 9     | Методы розничной продажи товаров.  |
| 10    | Правила приемки товаров в случае недостачи   |
| 11    | Характеристика площадей, входящих в состав торгового зала магазина, виды планировки торгового зала |
| 12    | Требования, предъявляемые к хранению товаров в магазине  |
| 13    | Классификация тары   |
| 14    | Виды тары  |
| 15    | Торговля: определение, функции, задачи торговли, стационарные и нестационарные торговые объекты    |
| 16    | Приемка товаров по качеству  |
| 17    | Порядок определения массы тары (завес тары)  |
| 18    | Порядок активирования скрытых недостатков товаров.   |
| 19    | Профессиональное поведение продавцов   |
| 20    | Способы расчета с покупателями   |

### Варианты типовых заданий (задач, кейсов) по дисциплине

| № п/п | Условия типовых заданий (задач, кейсов)  | Вариант ответа                          |
|-------|--|---|
| 1     | Рассчитать товарные запасы в _днях товарооборота на 1 апреля, если товарооборот за март 6250 тыс. руб., за апрель 6170 тыс.руб. Сумма товарных запасов на 1 марта 7230 тыс.руб., на 1 апреля 7590 тыс.руб., на 1мая 6980 тыс.руб.<br>Д=30 дней                   | 36.4                                    |
| 2     | Рассчитать средние товарные запасы на 1 квартал, если товарные запасы составляют: на 1.01.- 3050 тыс.руб., на 1.02- 2830 тыс.руб., на 1.03 -3750 тыс.руб., на 1.04. – 1790 тыс.руб., на 1.05. – 1940 тыс.руб. на 1.06 – 2360 тыс.руб.<br>На 1.07 – 1970 тыс.руб. | 3000                                    |
| 3     | Рассчитать товарооборот за январь, если товарные запасы в днях товарооборота составляют 52 дня, сумма товарных запасов на 1 января -7840 тыс.руб., на 1.02 – 8130 тыс.руб.   | 4690                                    |
| 4     | Рассчитать товарооборачиваемость за год ( д=360 дн.) в днях товарооборота и числе оборотов по торговому предприятию, если известно, что товарооборот за этот период составил 36720 тыс.руб., а средние товарные запасы 4290 тыс.руб.                             | 42дней<br>товарооборота<br>8.6 оборотов |

## 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 27.04.2021г., протокол № 5)

### 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), студенту разрешается пользоваться калькулятором.

После завершения изучения остальных МДК, входящих в профессиональный модуль, и прохождения практики ПП.01.01 обучающиеся сдают комплексный экзамен по ПМ.01

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

|  |  |
|--|--|
| <b>ПМ.01</b><br><i>(Индекс модуля)</i> | <b>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b><br><i>(Наименование модуля)</i> |
|--|--|

### 1. Составляющие профессионального модуля

| Индексы  | Наименования дисциплин, междисциплинарных курсов, практик    | Объем (часы) |
|--|--|--------------|
| МДК.01.01  | Организация коммерческой деятельности                        | 72           |
| МДК.01.02  | Организация торговли   | 114          |
| МДК.01.03  | Техническое оснащение и охрана труда в торговых организациях | 96           |
| ПП.01.01   | Техническое оснащение и охрана труда в торговых организациях | 36           |
| <b>Общая трудоемкость профессионального модуля</b> |  | <b>318</b>   |

### 2. Цель профессионального модуля

Сформировать компетенции обучающегося в области товароведения, организации оптовой и розничной торговли, использования торгового оборудования в соответствии с правилами охраны труда.

### 3. Задачи профессионального модуля

- Подготовка кадровых работников в торговле;
- Формирование четкого понимания сущности оптовой и розничной торговли;
- Научить применять торговое оборудование в соответствии с методами продажи, интерьера магазина, ассортимента товаров и эксплуатировать его в соответствии с правилами охраны труда и техники безопасности.

### 4. Фонд оценочных средств профессионального модуля предварительно одобрен работодателем

*(Полное наименование предприятия / организации, дата экспертизы)*