

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.01.01**

(Индекс дисциплины)

**Организация 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)	<b>Максимальная учебная нагрузка</b>	72		72
	<b>Обязательные учебные занятия</b>	48		10
	Лекции, уроки	38		8
	Практические занятия, семинары	10		2
	Лабораторные занятия	-		-
	Курсовой проект (работа)	-		-
	<b>Самостоятельная работа (в т.ч. консультации)</b>	24(5)		62
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	6		4
	Зачет	-		
	Контрольная работа	6		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 № 20-02/1/2, 19-02/1/2, 18-02/1/2,  
20-02/3/2, 19-02/3/2, 18-02/3/2

---

# 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 оптовой торговли

## 1.3. Задачи дисциплины

- изучение принципов оптовой торговли в современных условиях и её роли в общей структуре экономических отношений;
- расширение кругозора обучающихся в области оптовой торговли;
- формирование четкого понимания сущности оптовой 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, 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) ППССЗ, 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, ОК 12, ПК 1.8)  
 ОП.03 Менеджмент (по отраслям) (ОК1-4, ОК6-7, ОК 12, ПК1.7)  
 ОП.04 Документационное обеспечение управления (ОК1-4, ОК 6, ОК12)  
 ОП.11 Деловое общение (ОК 3, ОК 6, 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. Оптовая торговля: структура, функции и перспективы	2		2

Наименование и содержание тем и форм контроля	Выделяемое время (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения и тенденции ее развития Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения			
Тема 2. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения. Основы построения процесса товародвижения, основные этапы коммерческой деятельности	4		4
<b>Тема 3. Оптовые торговые организации и их виды</b> Оптовые торговые организации и их виды, формы кооперации и интеграции в оптовой торговле	8		8
<b>Тема 4 Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий</b> Функции, методы принципы управления коммерческой деятельностью, организационные структуры управления	4		4
<b>Тема 5. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельности на оптовом предприятии</b> Коммерческая информация и ее основные источники, автоматизация оптового предприятия и технология информационной деятельности, требования, предъявляемые к организации информационного обеспечения	4		4
<b>Тема 6 . Комплексный подход к управлению рисками</b> Факторы коммерческого риска, управление рисками	4		4
Тема 7 . <b>Коммерческие связи в оптовой торговле</b> Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле Основные виды договоров, порядок заключения договоров, порядок изменения и распоряжения договора. Ответственность сторон за нарушение условий договора	8		10
Тема 8 <b>Коммерческая работа по оптовым закупкам</b> Сущность и значение закупочной работы, особенности, структура договора поставки, порядок заключения, изменения и расторжения, ярмарки, биржи, аукционы	8		6
Тема 9. <b>Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</b> Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли, организация продажи товаров на оптовых рынках, в магазинах кеш-энд-керри	6		6
Тема 10. <b>Товарные склады</b> Классификация, виды складских помещений и их планировка	6		6
Тема 11 <b>Технология складских операций</b> Содержание и принципы организации складских операций, поступление товаров на склад, приемка товаров по количеству и качеству, хранение, отпуск товаров со склада	6		6
Тема 12. <b>Организация перевозок грузов</b> Транспорт в системе товародвижения, организация перевозок грузов автомобильным, железнодорожным, водным и воздушным транспортом	6		6
<b>Текущий контроль</b> (тестирование, письменный опрос - по очной форме, домашняя контрольная работа – по заочной форме)	2		2
<b>Промежуточная аттестация по МДК.01.01</b> (контрольная работа)	4		4
<b>Комплексный экзамен по ПМ.01</b>			
<b>ВСЕГО:</b>	<b>72</b>		<b>72</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.	6	2				

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
Тема 2.	6	2				
Тема 3	6	4			4	2
Тема 4.	6	2				
Тема 5.	6	2				
Тема 6	6	2				
Тема 7.	6	4			4	2
Тема 8.	6	4				
Тема 9	6	2				
Тема 10	6	4				
Тема 11	6	4			4	2
Тема 12	6	4				
Контрольная работа	6	2			4	2
<b>ВСЕГО:</b>		<b>38</b>				<b>8</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)
5	Семинар «Роль информации в оптовой торговле»	6	2				
7	Практическая работа № 1 «Составление договора купли-продажи»	6	2			4	2
8	Практическая работа № 2 «Составление договора поставки»	6	4				
12	Семинар «Роль транспорта в оптовой торговле»	6	2				
<b>ВСЕГО:</b>			<b>10</b>				<b>2</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 курса	Кол-во
3	Тестирование	6	1				
4-5,8, 10-11	Письменный опрос	6	3				
1-12	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	6	11			4	56
Подготовка к практическим работам, семинарам	6	6				

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер курса	Объем (часы)
Подготовка к контрольной работе	6	2			4	6
Консультации	6	5				
<b>ВСЕГО:</b>		<b>24</b>				<b>62</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		2
<b>Практические занятия:</b> выступление с докладами, обсуждение проблемных ситуаций, экскурсии в магазины	Работа в малых группах, презентации результатов, дискуссии, экскурсии	10		2
<b>Лабораторные занятия:</b> Не предусмотрены				
<b>ВСЕГО:</b>		30		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 и практических занятий, своевременная сдача отчетов по практическим работам, устные ответы на занятиях	30	1 балл за каждое посещение занятия (всего 24 занятия в семестре), максимум <b>24</b> балла 5 баллов за устный ответ (всего 12 тем), максимум <b>60</b> баллов 5 баллов за выполнение практических работ (2 работы) – максимум <b>10</b> баллов Ведение тетради – максимум <b>6</b> баллов
2	Подготовка и представление устных докладов либо участие в днях торговли	10	<b>50</b> баллов за доклад; <b>50</b> баллов за участие в неделе торговли
3	Прохождение текущего контроля	20	<b>40</b> баллов – за прохождение тестирования (1) <b>60</b> баллов – за написание письменных проверочных работ (3 работы по 20 баллов)
4	Написание контрольной работы за семестр	40	За ответ на каждый вопрос по 50 баллов (всего 2 вопроса) – максимум <b>100</b> 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. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

б) дополнительная учебная литература

1. Валигурский Д.И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка / Д.И. Валигурский. - Москва : Дашков и К, 2019. - 300 с. - ISBN 978-5-394-03373-5. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/359539/reading> - Текст: электронный.

2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчианц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 400 с. — ISBN 978-5-394-02531-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85279.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

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

1. Пучкова С. В. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие / Пучкова С. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2019. — 67 с. — Режим доступа: [http://publish.sutd.ru/tp\\_ext\\_inf\\_publish.php?id=2019411](http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411), по паролю.

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 предусмотрены

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

1. 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 определяет социальную значимость будущей профессии, излагает основные профессиональные задачи.	Вопросы для письменной работы	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	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов (20 вопросов)
ОК3	представляет прием товара по количеству и качеству как в стандартных ситуациях, так и нестандартных	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов (20 вопросов)
ОК4	применяет поиск информации для изучения новых направлений развития торговли для профессионального и личностного развития.	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)
ОК6	Определяет необходимость эффективного общения с коллегами в будущей профессии. Излагает основные принципы доброжелательного общения с потребителями.	Вопросы для письменной работы	Перечень тем докладов, образец конспекта
ОК7	Объясняет необходимость самостоятельного личностного развития, планирует самостоятельную работу, представляет доклады по изученному материалу, владеет навыками самообразования	Вопросы для письменной работы	Перечень тем докладов, образец конспекта
ОК12	формулирует правила договоров на поставку товаров, согласно действующему законодательству и требованиям стандартов	Вопросы для письменной работы	Перечень тем вопросов (20 вопросов)
ПК 1.1	представляет необходимость составления контрактов для четкой работы с партнерами	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)
ПК 1.2	обосновывает наличие торговых запасов для ритмичной работы торгового предприятия	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)
ПК 1.3	объясняет технологию приема товаров по количеству и качеству на оптовых складах	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)
ПК 1.4	классифицирует предприятия оптовой торговли по различным признакам,	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)
ПК 1.5	объясняет необходимость предприятию применять в своей деятельности основные и дополнительные услуги	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)
ПК 1.6	представляет значение и порядок проведения сертификации услуг оптовой торговли	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов собеседования (20 вопросов)
ПК 1.7	представляет необходимость применения для эффективной работы оптовой организации средств и приемов менеджмента	Вопросы для письменной работы	Перечень тем докладов, образец конспекта

Коды компетенций	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде УМК цикловой комиссии
ПК 1.8	находит решение практических задач в коммерции с использованием методов и приемов статистики	Вопросы для письменной работы	Перечень тем докладов, образец конспекта
ПК 1.9	представляет технологию хранения товаров, грузов на оптовых складах с использованием логистики	Вопросы для письменной работы	Перечень вопросов по темам дисциплины (20 вопросов)
ПК1.10	делает обзор оборудования, применяемого в оптовой торговле	Вопросы для письменной работы	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
		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. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
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. <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 (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 (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	Основы построения процесса товародвижения.
2	Организация перевозок грузов воздушным транспортом
3	Основные виды договоров, порядок заключения договоров.
4	Коммерческая информация и ее основные источники

5	Структура договора поставки, порядок заключения, изменения и расторжения.
6	Принципы и методы управления коммерческой деятельностью
7	Организация продажи товаров на оптовых рынках.
8	Факторы коммерческого риска
9	Классификация и виды складских помещений.
10	Классификация коммерческих связей по поставкам товаров
11	Управление рисками
12	Технология хранения товаров на складе
13	Организация и технология отпуска товаров со склада
14	Особенности перевозки скоропортящихся грузов
15	Правила перевозки грузов автомобильным транспортом
16	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности - франчайзинг
17	Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле
18	Организация перевозок грузов внутренним водным транспортом
19	Какие требования предъявляются к построению эффективной организационной структуры управления
20	Назовите факторы, обуславливающие возрастающую роль управления в условиях рынка

### 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. При выполнении контрольной работы можно пользоваться справочной литературой.

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> <i>(Индекс модуля)</i>	<b>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b> <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	Производственная практика, 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)*