

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.01.02**

(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 № 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 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
<b>Тема 1. Основы торговли</b> Понятие, сущность и функции торговли, современные виды торговли, классификация розничных предприятий, типы, размещение розничных предприятий.	14		12
<b>Тема 2. Устройство и технологические планировки магазинов</b> 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> Товарные ресурсы и товарные запасы, определение товарных запасов	6		6
<b>Тема 4. Организация труда в магазинах</b> Обслуживающий персонал предприятий розничной торговли, требования к обслуживающему персоналу.	8		8
<b>Тема 5. Тара и тарные операции в торговле</b> 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> 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> 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> 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> 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> 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 2 балла за устный ответ (всего 10 тем), максимум <b>20</b> баллов 4 балла за ведение конспекта
2	Подготовка и представление устных докладов либо участие в днях торговли	10	<b>50</b> баллов за доклад; <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 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. 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 // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93405.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Памбучьянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбучьянц. — 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

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

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

1. Неуструева А. С. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие / Неуструева А. С., Петренко Ю. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2016.— 134 с.— Режим доступа: [http://publish.sutd.ru/tp\\_ext\\_inf\\_publish.php?id=3620](http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3620), 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 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
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	Контрольная	Перечень вопросов по

Коды компетенций	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде УМК цикловой комиссии
	сертификации услуг розничной торговли	работа, экзамен	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 (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	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 <u>д</u> 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 1 мая 6980 тыс.руб. 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. 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 товарооборота 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 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), 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> <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	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)*