

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Свердловской области  
«Талицкий лесотехнический колледж им. Н.И.Кузнецова»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
*ПМ.04. Организация различных коммерческих услуг*

**2019 г.**

Программа профессионального модуля ПМ.04 «Организация различных коммерческих услуг» для профессии среднего профессионального образования «Продавец, контролер-кассир».

Программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования программы СПО 38.01.02 Продавец, контролер-кассир (приказ от 02.08.2013 г. № 723).

Автор: Шеина Татьяна Яковлевна

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>3</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>5</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>9</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ 04. «Организация различных коммерческих услуг»

### 1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Организация различных коммерческих услуг» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

#### 1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК 03.	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК 04.	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК 05.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 06.	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 07.	Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.

#### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 4	Организация различных коммерческих услуг
ПК 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 4.2.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 4.3	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли

#### 1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Иметь практический опыт	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
уметь	<ul style="list-style-type: none"><li>- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</li><li>- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</li><li>- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</li><li>- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.</li><li>- установления коммерческих связей;</li><li>- соблюдения правил торговли.</li></ul>
знать	<ul style="list-style-type: none"><li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li><li>- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</li><li>- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</li><li>- правила торговли.</li></ul>

Образование инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья организовано совместно с другими обучающимися.

Адаптированная программа разработана в отношении обучающихся с конкретными видами ограничений здоровья (нарушения слуха, нарушения двигательной активности, нарушения зрения, соматические заболевания), обучающихся совместно с другими обучающимися в учебной группе по профессии.

Реализация адаптированной программы осуществляется с использованием различных форм обучения, в том числе с использованием дистанционных технологий и электронного обучения.

## **1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего часов 374, из них на освоение МДК 50 часов,

в том числе, самостоятельной внеаудиторной работы - 10 часов,

практических занятий – 20 часов,

на практики, в том числе производственную – 324 часа.

## 2. Структура и содержание профессионального модуля

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					Самостоятельная работа
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					
			Всего	Обучение по МДК		Практики		
				В том числе		Учебная	Производственная	
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 4.1. – ПК 4.4. ОК 0.1 – ОК 0.7.	Раздел 1. МДК 04 «Оказание различных коммерческих услуг»	50	40	20	-	-	-	10
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	324					324	
	<b>Всего:</b>	<b>374</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>324</b>	<b>10</b>

### 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
<b>МДК.04.01. Организация коммерческой деятельности</b>		<b>50</b>
<b>Тема 1 Введение. Коммерческая деятельность как составная часть предпринимательства</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>
	Предмет, цели и задачи дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли.	
	<b>В том числе, практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>-</b>
<b>Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>
	Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, условия, средства, методы, нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов). Объекты коммерческой деятельности, их характеристика	
	<b>В том числе практические</b>	<b>6</b>
<b>Тема 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.</b>	1. Методы коммерческой деятельности: прямой метод, косвенный метод. 2. Роль и виды посредников – брокеры, поверенные, дистрибьюторы, дилеры. 3. Нормативно-правовая база	
	<b>Содержание</b> Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки	<b>10</b>
	<b>В том числе практические занятия.</b>	<b>6</b>

	1. Виды и характеристика организационно-правовых форм предприятий. 2. Малый, средний и крупный бизнес в России. 3. Анализ работы известных коммерческих фирм	
<b>Тема 4. Организация розничной торговой сети. номер и наименование темы</b>	<b>Содержания</b> Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.	12
	<b>В том числе практические занятия.</b>	8
	1. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной торговли. Принципы, правила и виды размещения магазинов, факторы, влияющие на размещение магазинов. 2. Показатели рационального использования площади торгового зала. 3. Общетехническая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим.	
<b>Тема 5. Организация оптовой торговли</b>	<b>Содержание.</b>	4
	Оптовая торговля, понятие, функции оптовой торговли. Услуги оптовой торговли, их характеристика. Склады – основное звено оптовой торговли, их функции. Классификация складов, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Требования к технологическим решениям товарных складов. Виды складских зданий и сооружений, их характеристика. Основные группы помещений склада.	
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы</b>		
<b>Учебная практика раздела</b>		-
<b>Производственная практика раздела</b>		324
<b>Тема 1 Введение. Коммерческая деятельность как составная часть предпринимательства</b>		
Изучить характеристики промышленного или оптового торгового предприятия: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, режим работы, экономику района деятельности торгового предприятия: место расположения, характеристику и количество обслуживаемого населения		4
<b>Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности.</b>		
Изучение нормативно-правовой базы по коммерческой деятельности		2
<b>Тема 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.</b>		
Изучение договоров поставки. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов). Участие в оформлении договоров поставки.		18
<b>Тема 4. Организация розничной торговой сети.</b>		
Ознакомиться с порядком учета и контроля за поступлением товаров от поставщиков, ознакомиться с товаросопроводительными документами, оформляемыми при исполнении коммерческих сделок. Ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров, ознакомиться с содержанием заявок и заказов на завоз товаров. Принять участие в их составлении. ознакомиться с организацией отборки, приемки, доставки товаров от поставщиков, документальным оформлением доставки товаров, ознакомиться с товарно - сопроводительными документами		150
<b>Тема 5. Организация оптовой торговли.</b>		
Ознакомиться с порядком учета и контроля за поступлением товаров от поставщиков, ознакомиться с товаросопроводительными документами, оформляемыми при исполнении коммерческих сделок. Ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров, ознакомиться с содержанием заявок и заказов на завоз товаров. Принять участие в их составлении. ознакомиться с организацией отборки, приемки, доставки товаров от поставщиков, документальным оформлением доставки товаров, ознакомиться с товарно-сопроводительными документами.		150
<b>Всего</b>		

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

#### **3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет Организации и технологии розничной торговли оснащенный оборудованием: рабочее место педагога, рабочее место обучающегося, демонстрационная мебель, витрины, витражи, комплект учебно-наглядных пособий, комплект дидактических материалов, комплект контрольно-измерительных материалов, фонды оценочных средств

##### **Лаборатории**

демонстрационная мебель, витрины, современное торговое оборудование: измерительное, механическое, технологическое, контрольно-кассовое оборудование различных видов (автономные, пассивные, системные, активные системные (компьютеризированные кассовые машины – POS терминалы), фискальные регистраторы

##### **Технические средства обучения:** ноутбук

Для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата в учебной аудитории предусмотрены:

- увеличение зоны на одно место с учетом подъезда и разворота кресла-коляски, увеличения ширины прохода между рядами столов,
- индивидуальное (отдельное) рабочее место студента (ученический стол),
- регулируемые парты с источником питания для индивидуальных технических средств, обеспечивающие реализацию эргономических принципов;
- дверной проем (без порога) 1000 мм;
- дополнительный источник освещения-настольная лампа;
- дополнительный комплект батареек.

Для слабовидящих обучающихся в учебной аудитории предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видео увеличителей для удаленного просмотра.

Обучение лиц с нарушениями слуха предполагает использование мультимедийных средств и других технических средств приема-передачи учебной

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

##### **3.2.1. Печатные издания**

Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства (17-е изд., стер.) учебник- М.: Издательский центр «Академия», 2017

Ботов М.И. Тепловое и механическое оборудование предприятий торговли и общественного питания (3-е изд.) учеб. Пособие- М.: Издательский центр «Академия», 2017

Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2016

Коммерческая деятельность: учебник / С. Н.Виноградова, О. В. Пигунова. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 363 с.

Коммерческая деятельность: учебник / В. В. Березенков [и др.]. – Москва: Атри, 2015. – 405 с.

Короткова, Т. Л. Коммерческая деятельность: учебник / Т. Л. Короткова. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 414 с

.Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник /– Москва: Дашков и К°, 2015. – 638 с.

Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов. – Москва: Дашков и К°, 2017. – 499 с.

Ромина, А. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие / А. Г. Ромина. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2017. – 316 с.

##### **3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)**

<http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=833>  
[revolution.allbest.ru>economy/00257966\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/economy/00257966_0.html)  
[yur.ru>laws/6.htm](http://yur.ru>laws/6.htm)  
[pandia.ru>text/79/010/88245.php](http://pandia.ru>text/79/010/88245.php)  
[refleader.ru>jgebewrnayfsqas.html](http://refleader.ru>jgebewrnayfsqas.html)



#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 4.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p> <p>ПК 4.2 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p> <p>ПК 4.3 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Устанавливает коммерческие связи, заключает договоры и осуществляет контроль за их выполнением.</p> <p>Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли.</p> <p>Установление вида и типа организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p><i>Экспертное наблюдение выполнения практических работ</i></p>
<p>ОК 0.3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.</p> <p>ОК 7. Соблюдать правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами, стандартами и Правилами продажи товаров.</p>	<p>Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии. Проявляет интерес к будущей профессии через отношение к покупателям, через трудовую деятельность, внеклассные мероприятия по привитию любви к избранной профессии.</p> <p>Организовывает собственную деятельность в соответствии с требованиями квалификационной характеристики по профессии.</p> <p>Осуществляет экспертную оценку собственной деятельности при решении производственных задач.</p> <p>Проводит коррекцию собственной деятельности, несет ответственность за результаты своей работы</p> <p>Использует информационно-коммуникационные технологии для решения производственных задач.</p> <p>Работает в команде, эффективно общается с коллегами и руководством, клиентами, в том числе на конкретном предприятии торговли.</p> <p>Соблюдает правила реализации товаров в соответствии с действующими санитарными нормами и правилами в учебно-производственных магазинах при продаже товаров.</p> <p>Исполнение воинской обязанности, в том числе с применением профессиональных знаний (для юношей). Осуществляет поиск информации через практическую работу, через СМИ, проведение исследования, работу с литературой.</p>	<p><i>Конкурсы профмастерства</i></p> <p><i>ВПр, ВКР</i></p> <p><i>Самооценка</i> <i>Тестирование процесса выполнения производственной ситуации</i></p> <p><i>МДЭ.</i></p>

Для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата в учебной аудитории предусмотрены:

- увеличение зоны на одно место с учетом подъезда и разворота кресла-коляски, увеличения ширины прохода между рядами столов,
- индивидуальное (отдельное) рабочее место студента (ученический стол),
- регулируемые парты с источником питания для индивидуальных технических средств, обеспечивающие реализацию эргономических принципов;
- дверной проем (без порога)1000 мм;
- дополнительный источник освещения-настольная лампа;
- дополнительный комплект батареек.

Для слабовидящих обучающихся в учебной аудитории предусмотрена возможность просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видео увеличителей для удаленного просмотра.

Обучение лиц с нарушениями слуха предполагает использование мультимедийных средств и других технических средств приема-передачи учебной информации