

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Кандрашина Елена Александровна
Должность: Врио ректора ФАГО ВО «Самарский государственный экономический университет»
Дата подписания: 02.08.2023 16:50:03
Уникальный программный ключ:
b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1e6bae0d

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Факультет среднего профессионального и предпрофессионального образования
Кафедра факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол № 11 от 30 мая 2023 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины ПМ.01 Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью
Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация (степень) выпускника менеджер по продажам

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА В ОТНОШЕНИИ ЛИЦ ИЗ ЧИСЛА ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**
- 4. ФОРМЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ТЕМАМ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**
- 5. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**
- 6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
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.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдению правил охраны труда.
уметь	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной и оптовой торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организациям торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.
знать	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности;

	<p>инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваний, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность; основы формирования мотивационной политики организации принципы организации и технологии коммерческой деятельности на предприятиях торговли.</p>
--	---

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 548 академических часов (далее – часа(ов)), в том числе:

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности (3,4 семестр)

3 семестр

общей учебной нагрузки обучающегося - 136 часов;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 92 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 44 часов;

4 семестр

общей учебной нагрузки обучающегося - 126 часов;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 84 часов;
курсовые работы – 20;
самостоятельной работы обучающегося – 42 часов;
промежуточная аттестация – экзамен.

МДК.01.02 Организация торговли (4 семестр)

общей учебной нагрузки обучающегося - 90 часа;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 48 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 42 часа;
промежуточная аттестация – экзамен.

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда (4 семестр)

общей учебной нагрузки обучающегося - 124 часа;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 84 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 40 часа.
промежуточная аттестация – дифференцированный зачет.

УП.01.01 Учебная практика – 36 часов (4 семестр)

ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности) – 36 часов (4 семестр)

ПМ.03.ЭК Экзамен по модулю – (4 семестр)

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная	
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09 ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле	136	92	48	-	-	-	44
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	126	84	42	20			42
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 3. Основы торговой деятельности	90	48	24	-			42
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли	124	84	42	-	-	-	40
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3,	Учебная практика	36				36		-

ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10								
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	Производственная практика (по профилю специальности)	36					36	-
	Всего:	548	308	156	20	36	36	168

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
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле		136
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		136
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	Содержание учебного материала	48
	Теоретическое обучение	
	1. Основные понятия: коммерция, коммерческая деятельность, предпринимательство.	
	2. Развитие коммерции и предпринимательства в России.	
	3. Коммерческая деятельность; назначение, сфера применения, сущность, содержание.	
	4. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно правовая база	22
	5. Организационно-управленческие аспекты коммерческой деятельности в торговле	
	6. Коммерческие структуры: организационно-правовые формы предприятий торговли	
	В том числе, практических занятий	26
	1. Практическое занятие «Определение понятийного аппарата коммерческой деятельности».	6
	2. Практическое занятие «Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика».	4
	3. Практическое занятие «Характеристика основных элементов коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.»	4
	4. Практическое занятие Распределение источников информации коммерческой деятельности	6
	5. Практическое занятие «Анализ коммерческого успеха торговых компаний»	2
	6. Практическое занятие «Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности»	4
Тема 1.2. Коммерческие	Содержание учебного материала	26

службы организаций	торговых	Теоретическое обучение	
		Коммерческие службы торговых организаций их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации.	12
		Квалификационные характеристики работников коммерческих служб по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых и др.	
		Морально-этические требования к коммерсанту. Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства	
		В том числе, практических занятий	14
		1. Практическое занятие «Особенности работы коммерческих служб торговых организаций»	4
		2. Практическое занятие «Оценка функционала работников коммерческих служб»	4
		3. Практическое занятие «Понятие «коммерсант». Требования коммерсанта».	2
	4. Практическое занятие «Определение делового этикета коммерсанта. Формирование. Культура предпринимательства	4	
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности		Содержание учебного материала	18
		Теоретическое обучение	
		1. Государственное регулирование коммерческой деятельности; понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.	10
		2. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности	
		В том числе, практических занятий	8
		1. Практическое занятие «Исследование содержания ФЗ «О защите прав потребителей», «О развитии малого и среднего предпринимательства»	4
	2. Практическое занятие «Коммерческая тайна и способы ее защиты»	4	
	Самостоятельная работа обучающихся:		44
	1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.		
	2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/).		
	3. Изучение истории развития коммерции в России		
	4. Изучение международных стандартов и нормативов регулирования коммерческой деятельности.		
	5. Ознакомление со спецификой деятельности бирж в России и мире.		

6. Изучение порядка функционирования ярмарок и рынков.		
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности		126
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности		126
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	6
	Теоретическое обучение	2
	1. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы	
	2. Торговля оптовая и розничная	
	3. Инфраструктура оптовой торговли: понятие, функции, задачи	
	4. Типы организаций, виды предприятий оптовой торговли	
	5. Инфраструктура розничной торговли. Характеристика ритейлинга	
	6. Классификация предприятий розничной торговли в России и за рубежом	4
	В том числе практических занятий	
	1. Практическое занятие «Определение признаков классификации предприятий торговли.»	
2. Практическое занятие «Формирование цепочки создания ценностей на примере конкретного предприятия сферы обращения.»	<i>1</i>	
3. Практическое занятие «Классификация предприятий розничной и оптовой торговли»	<i>1</i>	
4. Практическое занятие «Специфические черты сетевой розничной торговли и классификация сетей».	<i>1</i>	
Тема 2.2. Основы размещения торговых предприятий	Содержание учебного материала	6
	Теоретическое обучение	2
	1. Размещение розничных торговых предприятий	
	2. Факторы, влияющие на размещение ритейлеров в населенных пунктах	
	3. Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям	
	4. Планировка предприятий розничной торговли	
	5. Основные функциональные группы помещений предприятия торговли	4
	В том числе практических занятий	
1. Практическое занятие «Размещение розничных торговых предприятий»	2	

	2. Практическое занятие «Планирование предприятий розничной торговли»	2
Тема 2.3. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	12
	Теоретическое обучение	2
	1.Виды договоров, применяемых в торговле	
	2.Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.	
	3.Ответственность сторон за нарушение условий договора.	
	В том числе практических занятий	10
	1.Практическое занятие «Составление и анализ договора комиссии»	2
	2.Практическое занятие «Составление и анализ договора консигнации»	2
	3.Практическое занятие «Составление и анализ договора складского хранения товаров»	2
	4.Практическое занятие «Составление и анализ договора аренды»	2
	5.Практическое занятие «Составление и анализ договора на рекламу торгового предприятия»	2
	Тема 2.4. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	Содержание учебного материала
Теоретическое обучение		4
1.Сущность и значение закупочной работы.		
2.Организация закупок товаров на биржах, аукционах, оптовых ярмарках.		
3.Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.		
4.Организация продажи товаров на оптовых рынках, в магазинах кеш-энд-керри.		
5. Формы и методы оптовой продажи товаров		
В том числе практических занятий		8
1.Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договоров поставки»		2
2.Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договоров купли-продажи»		2
3.Практическое занятие «Характеристика критериев выбора партнеров по бизнесу»	2	

	4. Практическое занятие «Применение методов выбора поставщиков и характеристика контрагентов»	2
Тема 2.5. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Содержание учебного материала	10
	Теоретическое обучение	4
	1. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.	
	2. Методы розничной продажи товаров.	
	3. Коммерческая деятельность по увеличению продаж товаров.	
	В том числе практических занятий	6
	1. Практическое занятие «Особенности применения методов розничной продажи товаров»	1
	2. Практическое занятие «Прогнозирование объема продаж коммерческого предприятия»	2
3. Практическое занятие «Деловая игра «Выбор формы торговли в регионе»	3	
Тема 2.6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в предприятиях оптовой и розничной торговли	Содержание учебного материала	4
	Теоретическое обучение	2
	1. Понятие об ассортименте товаров. Производственный и торговый ассортимент.	
	2. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров и товарных запасов на оптовых торговых предприятиях.	
	3. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазинах.	
	В том числе, практических занятий	2
	1. Практическое занятие «Формирование ассортимента в розничном магазине»	1
	2. Практическое занятие «Розничный и оптовый товарооборот, товарные запасы»	1
Тема 2.7. Тара и тарные операции в торговле	Содержание учебного материала	6
	Теоретическое обучение	2
	1. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.	

	2.Классификация и характеристика основных видов тары. Организация оборота тары в торговле.	
	3.Унификация, стандартизация и качество тары.	
	4.Организация тарного хозяйства.	
	В том числе, практических занятий	4
	1. Практическое занятие «Экологические требования к таре и упаковке»	<i>1</i>
	2. Практическое занятие «Упаковка как фактор роста розничных продаж»	<i>1</i>
	3. Практическое занятие «Тенденции рынка тары и упаковки»	<i>1</i>
	4. Практическое занятие «Современные технологии и материалы в производстве тары и упаковки»	<i>1</i>
Тема 2.8. Организация перевозок грузов	Содержание учебного материала	8
	Теоретическое обучение	4
	1.Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств.	
	2.Организация перевозок грузов наземным транспортом	
	3.Организация перевозок грузов водным транспортом.	
	4.Особенности перевозки грузов воздушным транспортом	
	В том числе, практических занятий	4
	1. Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договора перевозки грузов»	<i>2</i>
	2. Практическое занятие «Определение вида транспорта и выбор подвижного состава для перевозки грузов»	<i>2</i>
	Самостоятельная работа обучающихся:	42
	1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.	
	2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/).	
	3. Особенности развития коммерческой деятельности в Самарской области.	
	4. Малый бизнес Самарской области: состояние и перспективы развития торговых фирм.	

5. Организация закупки товаров на тендерных площадках.
6. Организация торговли на аукционах.
7. Инновации в оптовой торговле.
8. Применение «Сквозных» технологий в ритейле

Примерная тематика курсовых работ (проектов)

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
2. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.
3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
4. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
6. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
7. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
8. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
9. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности на потребительском рынке (рынке товаров производственного назначения).
10. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
11. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.
12. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
13. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
14. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
15. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
16. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
17. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
18. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
19. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
21. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
22. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
23. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
24. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.

25. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.		
26. Образование и развитие рынка лизинга в России.		
27. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.		
28. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.		
29. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.		
30. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.		
Курсовой проект (работа)		20
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены		-
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена		-
Промежуточная аттестация		Экзамен
Раздел 3. Основы торговой деятельности		90
МДК.01.02 Организация торговли		90
Тема 3.1. Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала	16
	Теоретическое обучение	8
	1. Подходы к определению розничной торговли, ее задачи и функции	
	2. Классификация предприятий розничной торговли	
	3. Услуги предприятий розничной торговли	
	В том числе, практических занятий	8
	1. Практическое занятие. «Анализ современных форм и видов предприятий розничной торговли»	2
	2. Практическое занятие. «Цифровые технологии в ритейле»»	2
	3. Практическое занятие. «Развитие системы розничного торгового сервиса»	2
	4. Практическое занятие. «Оценка качества и культуры торговых услуг»	2
Тема 3.2. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли	Содержание учебного материала	12
	Теоретическое обучение	6
	1. Подходы к определению оптовой торговли, ее задачи и функции на микро- и макроуровне	
	2. Классификация оптово-посреднических структур	
	3. Факторы развития оптовой торговли на региональном, федеральном и мировом уровне	
	В том числе, практических занятий	6
	1. Практическое занятие. «Определение вида и типа организаций оптовой торговли»	4
2. Практическое занятие. «Анализ тенденций развития рынка оптовых торговых услуг»	2	
Тема 3.3. Организация и технология товароснабжения	Содержание учебного материала	20
	Теоретическое обучение	10

розничных торговых организаций	1. Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети	
	2. Источники и формы снабжения розничной торговой сети.	
	3. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле	
	4. Характеристика этапов процесса закупочной работы	
	5. Принципы закупки и поставки товаров, их организация и учет	
	6. Управление товарными запасами на предприятиях торговли	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Практическое занятие. «Анализ и расчёт показателей ритмичности поставок товаров в торговую сеть»	4
2. Практическое занятие. «Планирование поступления товаров на предприятие розничной торговли»	2	
3. Практическое занятие. «Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов»	4	
Самостоятельная работа обучающихся:		42
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.		
2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/)		
3. Работа с ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».		
4. Работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли»		
5. Работа с ГОСТ Р ГОСТ Р 55888-2013 «Услуги розничной торговли. Система менеджмента безопасности пищевых продуктов»		
6. Работа со СНиПами, изучение требований по планировке функциональных групп помещений магазинов.		
7. Изучение инструкций о порядке приёма товаров по количеству (П-6), и по качеству (П-7).		
8. Изучение Правил торговли		
Курсовой проект (работа) не предусмотрен		-
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены		-
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена		-
Промежуточная аттестация		Экзамен
Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли		124
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		124
Тема 4.1. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала	20
	Теоретическое обучение	10
	1. Принципы размещения розничных торговых организаций	
	2. Устройство и технологическая планировка магазина	
	В том числе, практических занятий	10
1. Практическое занятие «Расчет показателей эффективности использования торговой	3	

	площади»	
	2. Практическое занятие «Основы девелоперской деятельности»	2
	3. Практическое занятие «Оценка обеспеченности населения торговыми площадями»	3
	4. Практическое занятие «Развитие федеральных и региональных торговых сетей»	2
Тема 4.2. Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок	Содержание учебного материала	24
	Теоретическое обучение	12
	1. Роль и функции складов в процессе товарного обращения	
	2. Виды товарных складов и их характеристика	
	3. Устройство и планировка товарных складов	
	4. Техничко-экономические показатели эффективности использования складов	
	В том числе, практических занятий	12
	1. Практическое занятие «Порядок определения площадей помещений склада»	4
	2. Практическое занятие «Расчёт технико-экономических показателей эффективности использования складов»	4
	3. Практическое занятие «Определение потребности в складской площади и емкости складов»	4
Тема 4.3. Техническое оснащение торговых предприятий	Содержание учебного материала	20
	Теоретическое обучение	10
	1. Основы технической оснащённости в торговле. Научно-технический прогресс	
	2. Мебель торговых предприятий	
	3. Торговый инвентарь	
	4. Торговое измерительное оборудование	
	5. Автоматизация расчетно-кассовых операций	
	6. Холодильные машины и оборудование	
	7. Подъемно-транспортное оборудование	
	8. Машины для резки, распила и измельчения продуктов. Фасовочно-упаковочное оборудование	
	9. Маркировочное и этикетировочное оборудование	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Практическое занятие «Современное программное обеспечение торгово-технологических процессов»	4
	2. Практическое занятие «Подбор, размещение и использование торгового оборудование»	2
	3. Практическое занятие «Оборудование современных форматов торговли»	2
4. Практическое занятие «Торговые автоматы»	2	
Тема 4.4. Организация труда	Содержание учебного материала	20

работников коммерческих предприятий	Теоретическое обучение	10
	1. Организация труда работников магазина: бригадная и индивидуальная форма организации труда.	
	2. Материальная ответственность работников магазина.	
	3. Планировка рабочих мест работников розничных торговых предприятий.	
	4. Режим работы и условия труда в магазине.	
	5. Требования, предъявляемые к охране труда. Мероприятия по охране труда.	
	6. Требования безопасности технологических процессов на складах и в магазинах.	
	7. Требования к местам организации погрузочно-разгрузочных работ.	
	8. Средства защиты работников коммерческих предприятий.	
	В том числе, практических занятий	10
	1. Практическое занятие «Рабочая среда как фактор мотивации торгового персонала»	2
2. Практическое занятие «Нормативно-правовое обеспечение мероприятий по охране труда работников торговли»	4	
3. Практическое занятие «Средства индивидуальной и коллективной защиты»	2	
4. Практическое занятие «Правила эксплуатации технических средств»	2	
Самостоятельная работа обучающихся:	40	
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.		
2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/)		
3. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.		
4. Правила технического обслуживания измерительного оборудования. Порядок и правила поверки.		
5. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.		
6. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины и т.д.). Краткая характеристика, правила эксплуатации.		
7. Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники, мониторы и теленаблюдение в крупных торговых организациях.		
8. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования (общее представление).		
9. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование.		
10. Права, назначение и функции инспекторов охраны труда. Государственные технические инспекции, их назначение и функции.		
11. Порядок возмещения работодателями вреда, причинённого здоровью работников в связи с несчастными случаями.		

12. Приборы для контроля и средства защиты от вредных производственных факторов, виды. 13. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции. 14. Особенности заземления переносных токоприёмников. 15. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения. 16. Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение.	
Промежуточная аттестация	Дифф. зачет
Курсовой проект (работа) не предусмотрен	-
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены	-
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена	-
Учебная практика: Виды работ 1. Занятия в лаборатории «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» - Изучение принципов организации и технологии приемки товаров по количеству и качеству; - Изучение порядка составления договоров и счет-договоров на поставку товара в магазины розничной и оптовой торговли; - Ознакомление с порядком составления договоров, претензий и предъявления санкций; - Изучение особенностей установления коммерческих связей; - Изучение механизма технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; - Изучение порядка эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда; - Знакомство с техникой безопасности условий труда, пожарной безопасности, правилами охраны труда.	36
Производственная практика (по профилю специальности): Виды работ 1. Общая характеристика торговой организации. Изучение характеристики оптового или розничного торгового предприятия: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, режим работы, место расположения предприятия, 2. Изучение деятельности коммерческой службы организации: цели деятельности, функциональные задачи службы, организационная структура, должностные характеристики (инструкции), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями. 3. Ознакомление с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, Правил торговли, ФЗ «О защите прав потребителей». Ознакомление с актами проверки и работой по выполнению предписаний инспекторов, соблюдением требований ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» 4. Изучение вида здания конкретного предприятия: технологической планировки его торгового зала, эффективности использования торговой площади, физическое и моральное состояние торгового оборудования, средств малой механизации.	36

<p>5. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в заключение договоров. Анализ заключённых договоров и договорной переписки на соответствие её содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров – поставки, купли – продажи (контрактов, сделок, закупочных актов). Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно – справочные услуги.</p> <p>6. Изучение торгово-технологический процесс торгового предприятия: технологию приемки товаров по количеству и качеству в магазине; недостатки подготовки товаров к продаже, размещению и выкладке в торговом зале; порядок доступа покупателей к товарам, отбор товаров, обслуживание покупателей, расчет за товары, упаковка товаров, дополнительные услуги, уголки покупателя; ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими. Организацию хранения и подготовку товаров к продаже в магазине; виды тары, используемые на предприятии; выполнение экологических требований к таре и упаковке, логистические цепи и схемы организации.</p> <p>7. Изучение характеристику реализуемых товаров, услуг: хозяйственные связи по поставке товаров; источники поставок товаров, объемы, хранение, реализация; ассортимент реализуемых в организации товаров; применяемые на предприятии методы изучения спроса, формирование ассортимента товаров, товаросопроводительную документацию; состояние товарных запасов на предприятии, товарооборачиваемость.</p> <p>8. Изучение размещения и охраны труда предприятий торговли: составление схемы планировки предприятия; определить эффективность использования полезной площади и ёмкости предприятия; проанализировать состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря; анализ соблюдения правил труда и техники безопасности.</p> <p>9. Ознакомление с товарными складами, их устройством и основой технологических планировок: изучение технологического процесса работы склада, составление схемы технологического процесса; участие в размещении товаров на хранение; проверка соблюдения принципов (безопасности, эффективности, совместимости) и правил (товарного соседства, рационального использования складских помещений и др.) при размещении товаров; ознакомление с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.); ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по заявкам (копии документов приложить к отчёту).</p> <p>10. Изучение организация перевозок грузов: методов выбора логистического провайдера транспортных услуг, структуры и содержания договора перевозки грузов; определение вида транспорта и типа подвижного состава для перевозки грузов.</p>	
Всего	548

3. Особенности реализации междисциплинарного курса в отношении лиц из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных обучающихся, имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала.

Подбор и разработка учебных материалов должны производиться с учетом того, чтобы предоставлять этот материал в различных формах так, чтобы инвалиды с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально (например, с использованием программ-синтезаторов речи) или с помощью тифлоинформационных устройств.

Выбор средств и методов обучения осуществляется самим преподавателем. При этом в образовательном процессе рекомендуется использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

Согласно требованиям, установленным Минобрнауки России к порядку реализации образовательной деятельности в отношении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, необходимо иметь в виду, что:

инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья по зрению имеют право присутствовать на занятиях вместе с ассистентом, оказывающим обучающемуся необходимую помощь.

инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья по слуху имеют право на использование звукоусиливающей аппаратуры.

При проведении промежуточной аттестации по междисциплинарному курсу обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

проведение аттестации для инвалидов в одной аудитории совместно с обучающимися, не являющимися инвалидами, если это не создает трудностей для инвалидов и иных обучающихся при прохождении государственной итоговой аттестации;

присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся инвалидам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с экзаменатором);

пользование необходимыми обучающимся инвалидам техническими средствами при прохождении аттестации с учетом их индивидуальных особенностей;

обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся инвалидов в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях.

По письменному заявлению обучающегося инвалида продолжительность сдачи обучающимся инвалидом экзамена может быть увеличена по отношению к установленной продолжительности его сдачи:

продолжительность сдачи экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;

продолжительность подготовки обучающегося к ответу на экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;

В зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья организация обеспечивает выполнение следующих требований при проведении аттестации:

а) для слепых:

задания и иные материалы для сдачи экзамена оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом;

письменные задания выполняются обучающимися на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, либо надиктовываются ассистенту;

при необходимости обучающимся предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

задания и иные материалы для сдачи экзамена оформляются увеличенным шрифтом;

обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

при необходимости обучающимся предоставляется увеличивающее устройство, допускается использование увеличивающих устройств, имеющихся у обучающихся;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

по их желанию испытания проводятся в письменной форме;

г) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

письменные задания выполняются обучающимися на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

по их желанию испытания проводятся в устной форме.

О необходимости обеспечения специальных условий для проведения аттестации обучающийся должен сообщить письменно не позднее, чем за 10 дней до начала аттестации. К заявлению прилагаются документы, подтверждающие наличие у обучающегося индивидуальных особенностей (при отсутствии указанных документов в организации).

4. Формы самостоятельной работы обучающихся по темам междисциплинарного курса

4.1. Вопросы для самостоятельной работы

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)/ Самостоятельная учебная работа обучающихся	Формируемые компетенции
1	2
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/).	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Изучение истории развития коммерции в России	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Изучение международных стандартов и нормативов регулирования коммерческой деятельности.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
5. Ознакомление со спецификой деятельности бирж в России и мире.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
6. Изучение правил функционирования ярмарок и рынков.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/)	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Особенности развития коммерческой деятельности в Самарской области.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Малый бизнес Самарской области: состояние и перспективы развития торговых фирм.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
5. Организация закупки товаров на тендерных площадках.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
6. Организация торговли на электронных аукционах.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
7. Инновации в оптовой торговле.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10

8. Применение «Сквозных» технологий в ритейле	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Раздел 3. Основы торговой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.02 Организация торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Изучение инструкций о порядке приёмки товаров по количеству (П-6), и по качеству (П-7).	
3. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/)	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Работа с ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
5. Работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
6. Работа с ГОСТ Р ГОСТ Р 55888-2013 «Услуги розничной торговли. Система менеджмента безопасности пищевых продуктов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
7. Работа со СНиПами, изучение требований по планировке функциональных групп помещений магазинов.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
8. Изучение Правил торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой. Написание докладов.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Работа с интернет-ресурсами (http://www.consultant.ru/)	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Правила технического обслуживания измерительного оборудования. Порядок и правила поверки.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
5. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
6. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины и т.д.). Краткая характеристика, правила эксплуатации.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10

7. Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съёмники, мониторы и теленаблюдение в крупных торговых организациях.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
8. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования (общее представление).	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
9. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
10. Права, назначение и функции инспекторов охраны труда. Государственные технические инспекции, их назначение и функции.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
11. Порядок возмещения работодателями вреда, причинённого здоровью работников в связи с несчастными случаями.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
12. Приборы для контроля и средства защиты от вредных производственных факторов, виды.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
13. Порядок и сроки проверки заземляющих устройств и сопротивления изоляции.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
14. Особенности заземления переносных токоприёмников.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
15. Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства и применения.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
16. Средства пожарной сигнализации и связи, их типы, назначение.	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10

Примерная тематика докладов

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

- 1) Организационно-правовые формы, их достоинства и ограничения
- 2) Личностные характеристики коммерсанта
- 3) Коммерция и этика
- 4) Новые виды услуг
- 5) Проблемы и перспективы развития посылочной торговли.
- 6) Магазины потребительской кооперации

Раздел 2. Технология коммерческой деятельности

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

- 7) Вендинговая торговля;
- 8) Состояние и развитие сетевой РТ;

- 9) Различие в определениях целей и задач оптовой и розничной торговли
- 10) Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
- 11) Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле России и современных условиях.
- 12) Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.
- 13) Методы сбора рыночной информации
- 14) Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности
- 15) Логистические принципы управления коммерческой деятельностью
- 16) Торговое законодательство РФ
- 17) Функции менеджмента в коммерческой деятельности
- 18) Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.

Раздел 3. Основы торговой деятельности

МДК.01.02 Организация торговли

- 19) Программные продукты для оптовой и розничной торговли
- 20) Состояние и развитие сетевой РТ;
- 21) Различие в определениях целей и задач оптовой и розничной торговли;
- 22) Классификация предприятий розничной торговли;
- 23) Современные форматы розничной торговли;
- 24) Second Hand, Stock & out let
- 25) магазины-салоны
- 26) Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
- 27) Торговое законодательство РФ
- 28) Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.

Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

- 29) Система товароснабжения торгового предприятия.
- 30) Состав и взаимосвязь помещений магазина.
- 31) Планировка и устройство торгового зала магазина.
- 32) Фирменный стиль и интерьер магазина.
- 33) Формы розничной продажи товаров, используемые в магазине.
- 34) Основные технико-экономические показатели работы складов.
- 35) Структура аппарата склада и функции его работников.
- 36) Устройство и планировка склада.
- 37) Приемка товара (продукции) на склад по количеству (на конкретном примере).
- 38) Приемка товара (продукции) на склад по качеству (на конкретном примере).
- 39) Приемка товара по количеству в магазине (на конкретном примере).
- 40) Приемка товара по качеству в магазине (на конкретном примере).
- 41) Доставка товаров в розничное торговое предприятие.
- 42) Организация хранения товара (продукции) на складе.
- 43) Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
- 44) Услуги, оказываемые покупателям магазином, уровень обслуживания.
- 45) Организация труда работников магазина.
- 46) Создание благоприятного микроклимата для покупателя при посещении магазина.
- 47) Меры, применяемые для ускорения реализации товара.
- 48) Организация перевозки товаров различными видами транспорта.
- 49) Организация коммерческой деятельности предприятия общественного питания.
- 50) Качество услуг предприятий общественного питания.

- 51) Торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой торговли.
- 52) Материально-техническая база торгового предприятия.
- 53) Использование достижений научно-технического прогресса в торговле.
- 54) Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на оптовых предприятиях и в магазинах.
- 55) Современное программное обеспечение торговых процессов.
- 56) Обзор рынка торговой мебели в России.
- 57) Использование инвентаря в торгово-технологическом процессе магазина.
- 58) Современные виды весоизмерительного оборудования, особенности их применения.
- 59) Выбор типа весов и определение потребности в них.
- 60) Фасовочно-упаковочное оборудование и технические средства для товарной обработки, их функциональное назначение и виды.
- 61) Обзор рынка холодильного оборудования в России.
- 62) Характеристики холодильного оборудования, используемого в розничной торговле.
- 63) Классификация контрольно-кассовых машин, предъявляемые к ним требования.
- 64) Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин, техника безопасности. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.
- 65) Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них.
- 66) Сканирующие устройства. POS – терминалы.
- 67) Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.
- 68) Использование режуще-измельчительного оборудования в торговле.
- 69) Виды маркировочного и этикетировочного оборудование.
- 70) Виды и возможности использования торговых автоматов.
- 71) Особенности эксплуатации подъемно-транспортного оборудования в торговле.
- 72) Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.

5. Задания для практических занятий

По междисциплинарному курсу профессионального модуля предусмотрены практические занятия с использованием активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, разбора конкретных ситуаций, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) / лабораторные работы и/или практические занятия	Формируемые компетенции
1	2
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Определение понятийного аппарата коммерческой деятельности».	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10

2. Практическое занятие «Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика».	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Характеристика основных элементов коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие Распределение источников информации коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
5. Практическое занятие «Анализ коммерческого успеха торговых компаний»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
6. Практическое занятие «Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 1.2. Коммерческие службы торговых организаций	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Особенности работы коммерческих служб торговых организаций»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Оценка функционала работников коммерческих служб»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Понятие «коммерсант». Требования коммерсанта».	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие «Определение делового этикета коммерсанта. Формирование Культура предпринимательства	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 1.3. Государственное регулирование коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Исследование содержания ФЗ «О защите прав потребителей», «О развитии малого и среднего предпринимательства»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Коммерческая тайна и способы ее защиты»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Определение налогооблагаемой базы и расчет суммы налогов, подлежащих уплате в бюджет. Заполнение платежных поручений по уплате налогов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Определение признаков классификации предприятий торговли.».	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Формирование цепочки создания ценностей на примере конкретного предприятия сферы обращения».	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Классификация	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК

предприятий розничной и оптовой торговли»	1.10
4. Практическое занятие «Специфические черты сетевой розничной торговли и классификация сетей».	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.2. Основы размещения торговых предприятий	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Размещение розничных торговых предприятий»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Планирование предприятий розничной торговли»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.3. Договоры в коммерческой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Составление и анализ договора комиссии»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Составление и анализ договора консигнации»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Составление и анализ договора складского хранения товаров»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие «Составление и анализ договора аренды»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
5. Практическое занятие «Составление и анализ договора на рекламу торгового предприятия»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.4. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договоров поставки»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договоров купли-продажи»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Характеристика критериев выбора партнеров по бизнесу»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие «Применение методов выбора поставщиков и характеристика контрагентов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.5. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Особенности применения методов розничной продажи товаров»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Прогнозирование объема продаж коммерческого предприятия»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Деловая игра «Выбор формы торговли в регионе»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в предприятиях оптовой и розничной торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Формирование ассортимента в розничном магазине»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Розничный и оптовый товарооборот, товарные запасы»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.7. Тара и тарные операции в торговле	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10

1. Практическое занятие «Экологические требования к таре и упаковке»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Упаковка как фактор роста розничных продаж»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Тенденции рынка тары и упаковки»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие «Современные технологии и материалы в производстве тары и упаковки»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 2.8. Организация перевозок грузов	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Изучение структуры и содержания договора перевозки грузов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Определение вида транспорта и выбор подвижного состава для перевозки грузов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Раздел 3. Основы торговой деятельности	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.02 Организация торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 3.1. Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие. «Анализ современных форм и видов предприятий розничной торговли»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие. «Цифровые технологии в ритейле»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие. «Развитие системы розничного торгового сервиса»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие. «Оценка качества и культуры торговых услуг»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 3.2. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие. «Определение вида и типа организаций оптовой торговли»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие. «Анализ тенденций развития рынка оптовых торговых услуг»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 3.3. Организация и технология товароснабжения розничных торговых организаций	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие. «Анализ и расчёт показателей ритмичности поставок товаров в торговую сеть»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие. «Планирование поступления товаров на предприятие розничной торговли»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие. «Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10

организаций и охрана труда	1.10
Тема 4.1. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Расчет показателей эффективности использования торговой площади»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Основы девелоперской деятельности»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Оценка обеспеченности населения торговыми площадями»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие «Развитие федеральных и региональных торговых сетей»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 4.2. Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Порядок определения площадей помещений склада»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Расчёт технико-экономических показателей эффективности использования складов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Определение потребности в складской площади и емкости складов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 4.3. Техническое оснащение предприятий торговли	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Современное программное обеспечение торгово-технологических процессов»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Подбор, размещение и использование торгового оборудования»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Оборудование современных форматов торговли»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие «Торговые автоматы»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
Тема 4.4. Организация труда работников коммерческих предприятий	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
1. Практическое занятие «Рабочая среда как фактор мотивации торгового персонала»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
2. Практическое занятие «Нормативно-правовое обеспечение мероприятий по охране труда работников торговли»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
3. Практическое занятие «Средства индивидуальной и коллективной защиты»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10
4. Практическое занятие «Правила эксплуатации технических средств»	ОК 01-ОК 04, ОК 09, ПК 1.1 - ПК 1.10

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

6.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики, учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; библиотека, читальный зал с выходом в интернет; помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования; актовый зал; помещение для самостоятельной работы, оснащенные в соответствии с ОПОП по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Базы практики оснащены, в соответствии с ОПОП по специальности «Коммерция (по отраслям)».

6.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд Университета имеет электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

Основная литература

6.2.1. Электронные издания

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490476>

2. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

3. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

6.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>
2. Электронная библиотечная система Юрайт Издательство Юрайт <https://biblio-online.ru/>
3. Платформа «Библиокомплектатор» <http://www.bibliocomplectator.ru/>
4. Официальный сайт Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России) <https://www.minpromtorg.ru/>
5. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>

6.2.3. Дополнительные источники

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>
3. Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493526>

6.3. Обязательное программное обеспечение

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

7.1. Паспорт фонда оценочных средств по профессиональному модулю

Фонд оценочных средств предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших междисциплинарные курсы профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Фонд оценочных средств разработан в соответствии с требованиями ФГОС СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» и рабочей программой ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

Фонд оценочных средств предназначен для оценки умений, знаний, практического опыта и освоенных компетенций, формируемых в результате изучения междисциплинарного курса профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью».

В результате освоения междисциплинарного курса профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» обучающийся должен:

Иметь практический опыт	приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.
уметь	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной и оптовой торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно – эпидемиологических требований к организациям торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли.
знать	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

	<p>правила торговли; классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность; основы формирования мотивационной политики организации принципы организации и технологии коммерческой деятельности на предприятиях торговли.</p>
--	---

7.2 Перечень контролирующих мероприятий для проведения текущего и промежуточного контроля

Перечень контролирующих мероприятий для проведения текущего контроля по междисциплинарным курсам ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью представлен в таблице 1.

Таблица 1

Номер семестра	Текущий контроль				
	Тестирование	Опрос	Задачи	Доклад	Формирование портфолио
3	+	+		+	
4	+	+	+	+	

Перечень контролирующих мероприятий для проведения промежуточного контроля по междисциплинарным курсам ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью представлен в таблице 2.

Таблица 2

Номер семестра	Промежуточная аттестация			
	Курсовая работа	Промежуточное тестирование	Диф. зачет	Экзамен
4	+		+	+

7.3 Результаты освоения междисциплинарных курсов, подлежащие оцениванию

Общие компетенции:

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки

<p>ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.</p>	<p>Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности, оценивание их эффективности и качества</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>
<p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.</p>	<p>Эффективный поиск необходимой информации, использование различных источников получения информации, анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p>	<p>Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации, умение презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности.</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.</p>	<p>Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися и руководителями практики в ходе обучения</p>	<p>Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>

<p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.</p>	<p>Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>
<p>ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.</p>	<p>Демонстрировать умение устанавливать причинно-следственные связи между явлениями в профессиональной сфере с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>
<p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.</p>	<p>Эффективное выполнение правил техники безопасности при прохождении учебной практики. Демонстрация знаний по организации и проведению мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>
<p>ОК 08 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе</p>	<p>Демонстрация умений использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для достижения профессиональных целей</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>

профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.		
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)

Профессиональные компетенции:

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Демонстрация навыков грамотного составления договоров с деловыми партнерами, предъявления претензий и санкций, знание типовой структуры договоров, используемых в коммерческой деятельности; - умение составлять и корректировать документационное обеспечение коммерческой деятельности	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Демонстрация навыков грамотного управления товарными запасами и потоками, своевременное формирование заявок и заказов на пополнение товарных запасов, - рациональная организация	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной

	складского хранения товаров	работы, работ по учебной и производственной практикам
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Демонстрация навыков организация и проведение операций по приемке товаров по количеству и качеству -оформление документации, подтверждающей факты приемки товаров по количеству и качеству	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Демонстрация навыков выбора и использования идентификационных признаков для определения вида, класса и типа организации торговли; внедрение технологии продаж в рамках современных форматов розничной торговли	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Демонстрация навыков качественного оказания основных и дополнительных услуг предприятий торговли; развитие системы торгового сервиса	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам
ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Демонстрация навыков выбора и применения нормативной документации для сертификации услуг; внедрение и корректировка корпоративных стандартов торгового предприятия	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам

<p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Демонстрация навыков применения методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения при организации торгово-сбытовой деятельности</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам</p>
<p>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>Владение методами и приемами статистики для регулярного и качественного анализа динамики конъюнктуры рынка и коррекции в соответствии с полученными данными профессиональных задач -оценка показателей вариации и индексов для адаптации коммерческой деятельности к динамичной среде рынка</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам</p>
<p>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Формировать представление о развитой логистической системе -соблюдение правил логистики в организации процесса товароснабжения торгового предприятия -формирование логистические цепей и схемы в торговых организациях; - применение методов выбора логистических посредников</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам</p>
<p>ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Бережно и безопасно эксплуатировать торговое оборудование -оценивать потребности в современном техническом оснащении торговых предприятий</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении самостоятельной работы, работ по учебной и производственной практикам</p>

7.4 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.

Текущий контроль знаний представляет собой контроль освоения программного материала по междисциплинарным курсам, с целью своевременной коррекции обучения, активизации самостоятельной работы и проверки уровня знаний и умений обучающихся, сформированности компетенций:

Наименования разделов /МДК профессионального модуля	Типы контрольных заданий		
<i>1</i>	<i>2</i>		
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	Вопросы к устному опросу	Тестирование,	доклад
Раздел 2. Технология коммерческой деятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	Вопросы к устному опросу	Тестирование, решение задач	доклад
Раздел 3. Основы торговой деятельности МДК.01.02 Организация торговли	Вопросы к устному опросу	Тестирование, решение задач	доклад
Раздел 4. Торгово-технологические процессы и техническое оснащение предприятий торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Вопросы к устному опросу	Тестирование, решение задач	доклад

Промежуточная аттестация по междисциплинарным курсам позволяет оценить степень выраженности (сформированности) компетенций:

Наименования разделов /МДК профессионального модуля	Типы контрольных заданий
<i>1</i>	<i>2</i>
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле Раздел 2. Технология коммерческой деятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	Вопросы к экзамену

Раздел 3. Основы торговой деятельности МДК.01.02 Организация торговли	Вопросы к экзамену
Раздел 4. Торгово-технологические процессы и техническое оснащение предприятий торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Вопросы к диф.зачету

7.4.1. Комплект оценочных средств для текущего контроля

Текущий контроль знаний представляет собой контроль освоения программного материала междисциплинарного курса, с целью своевременной коррекции обучения, активизации самостоятельной работы и проверки уровня знаний и умений обучающихся, сформированности компетенций. Результаты текущего контроля заносятся в журналы учебных занятий.

Формы текущего контроля знаний:

- устный опрос;
- практические задачи;
- тестирование;
- написание докладов.

Проработка конспекта лекций и учебной литературы осуществляется студентами в течение всего семестра, после изучения новой темы.

Защита практических работ по типам контрольных заданий производится студентом в день их выполнения в соответствии с планом-графиком.

Преподаватель проверяет правильность выполнения практических работ студентом, контролирует знание студентом пройденного материала с помощью контрольных вопросов или тестирования.

Вопросы для текущего контроля знаний (устный опрос)

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле

Раздел 2. Технология коммерческой деятельности

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

1. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении
2. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров
3. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент
4. Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития
5. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности
6. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
7. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации
8. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий
9. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов
10. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий
11. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности
12. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности

13. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание
14. Защита коммерческой информации
15. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники
16. Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе
17. Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности
18. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций
19. Оценка конкурентоспособности предприятий
20. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль
21. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением.
22. Формы ведения переговоров.
23. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.

Раздел 3. Основы торговой деятельности

МДК.01.02 Организация торговли

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

24. Система, процесс и условия обслуживания
25. Управление качеством процесса обслуживания
26. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков
27. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
Процесс формирования товарных запасов
28. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика
29. Подходы к определению розничной торговли, ее задачи и функции
30. Классификация предприятий розничной торговли
31. Услуги предприятий розничной торговли
32. Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
33. Подходы к определению оптовой торговли, ее задачи и функции на микро- и макроуровне
34. Классификация оптово-посреднических структур
35. Факторы развития оптовой торговли на региональном, федеральном и мировом уровне
36. Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети
37. Источники и формы снабжения розничной торговой сети.
38. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
39. Характеристика этапов процесса закупочной работы
40. Принципы закупки и поставки товаров, их организация и учет

Раздел 4. Торгово-технологические процессы и техническое оснащение предприятий торговли

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

41. Принципы размещения розничных торговых организаций
42. Устройство и технологическая планировка магазина
43. Роль и функции складов в процессе товарного обращения
44. Виды товарных складов и их характеристика
45. Устройство и планировка товарных складов
46. Техничко-экономические показатели эффективности использования складов
47. Основы технической оснащенности в торговле. Научно-технический прогресс
48. Мебель торговых предприятий
49. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.
50. Назначение и классификация весоизмерительного оборудования.
51. Основные требования, предъявляемые к весам. Поверка и клеймение весов.
52. Прогрессивные виды весоизмерительного оборудования, особенности их применения.
53. Выбор типа весов и определение потребности в них.
54. Меры длина и объема.
55. Фасовочно-упаковочное оборудование и технические средства для товарной обработки, их функциональное назначение и виды.
56. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.
57. Способы получения холода. Хладагенты.
58. Классификация торгового холодильного оборудования.
59. Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности.
60. Классификация контрольно-кассовых машин, предъявляемые к ним требования.
61. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин, техника безопасности. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.
62. Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них.
63. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.
64. Машины для резки, распила и измельчения продуктов.
65. Маркировочное и этикетировочное оборудование.
66. Классификация торговых автоматов.
67. Классификация подъемно-транспортного оборудования.
68. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем
69. Организация труда работников магазина: бригадная и индивидуальная форма организации труда.
70. Материальная ответственность работников магазина.
71. Планировка рабочих мест работников розничных торговых предприятий.
72. Режим работы и условия труда в магазине.
73. Требования, предъявляемые к охране труда. Мероприятия по охране труда.
74. Требования безопасности технологических процессов на складах и в магазинах.
75. Требования к местам организации погрузочно-разгрузочных работ.
76. Средства защиты работников коммерческих предприятий.

Примерная тематика докладов

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

- 1) Организационно-правовые формы, их достоинства и ограничения
- 2) Личностные характеристики коммерсанта
- 3) Коммерция и этика

- 4) Новые виды услуг
- 5) Проблемы и перспективы развития посылочной торговли.
- 6) Магазины потребительской кооперации

Раздел 2. Технология коммерческой деятельности

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

- 7) Вендинговая торговля; Состояние и развитие сетевой РТ;
- 8) Различия в определениях целей и задач оптовой и розничной торговли
- 9) Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
- 10) Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле России и современных условиях.
- 11) Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.
- 12) Методы сбора рыночной информации
- 13) Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности
- 14) Логистические принципы управления коммерческой деятельностью
- 15) Торговое законодательство РФ
- 16) Функции менеджмента в коммерческой деятельности
- 17) Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.

Раздел 3. Основы торговой деятельности

МДК.01.02 Организация торговли

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

- 18) Программные продукты для оптовой и розничной торговли
- 19) Состояние и развитие сетевой РТ;
- 20) Различия в определениях целей и задач оптовой и розничной торговли;
- 21) Классификация предприятий розничной торговли;
- 22) Современные форматы розничной торговли;
- 23) Second Hand, Stock & out let
- 24) Магазины-салоны
- 25) Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
- 26) Торговое законодательство РФ
- 27) Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.

Раздел 4. Торгово-технологические процессы и охрана труда предприятий торговли

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

- 28) Система товароснабжения торгового предприятия.
- 29) Состав и взаимосвязь помещений магазина.
- 30) Планировка и устройство торгового зала магазина.
- 31) Фирменный стиль и интерьер магазина.
- 32) Формы розничной продажи товаров, используемые в магазине.
- 33) Основные технико-экономические показатели работы складов.
- 34) Структура аппарата склада и функции его работников.
- 35) Устройство и планировка склада.
- 36) Приемка товара (продукции) на склад по количеству (на конкретном примере).

- 37) Приемка товара (продукции) на склад по качеству (на конкретном примере).
- 38) Приемка товара по количеству в магазине (на конкретном примере).
- 39) Приемка товара по качеству в магазине (на конкретном примере).
- 40) Доставка товаров в розничное торговое предприятие.
- 41) Организация хранения товара (продукции) на складе.
- 42) Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
- 43) Услуги, оказываемые покупателям магазином, уровень обслуживания.
- 44) Организация труда работников магазина.
- 45) Создание благоприятного микроклимата для покупателя при посещении магазина.
- 46) Меры, применяемые для ускорения реализации товара.
- 47) Организация перевозки товаров различными видами транспорта.
- 48) Организация коммерческой деятельности предприятия общественного питания.
- 49) Качество услуг предприятий общественного питания.
- 50) Торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой торговли.
- 51) Материально-техническая база торгового предприятия.
- 52) Использование достижений научно-технического прогресса в торговле.
- 53) Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на оптовых предприятиях и в магазинах.
- 54) Современное программное обеспечение торговых процессов.
- 55) Обзор рынка торговой мебели в России.
- 56) Использование инвентаря в торгово-технологическом процессе магазина.
- 57) Современные виды весоизмерительного оборудования, особенности их применения.
- 58) Выбор типа весов и определение потребности в них.
- 59) Фасовочно-упаковочное оборудование и технические средства для товарной обработки, их функциональное назначение и виды.
- 60) Обзор рынка холодильного оборудования в России.
- 61) Характеристики холодильного оборудования, используемого в розничной торговле.
- 62) Классификация контрольно-кассовых машин, предъявляемые к ним требования.
- 63) Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин, техника безопасности. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.
- 64) Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них.
- 65) Сканирующие устройства. POS – терминалы.
- 66) Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.
- 67) Использование режущее-измельчительного оборудования в торговле.
- 68) Виды маркировочного и этикетировочного оборудование.
- 69) Виды и возможности использования торговых автоматов.
- 70) Особенности эксплуатации подъемно-транспортного оборудования в торговле.
- 71) Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.
- 72)

Примерный перечень практических задач

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле

Раздел 2. Технология коммерческой деятельности

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

Задача 1

По представленной проблемной ситуации:

- 1) построить цепочку создания ценности коммерческого предприятия;

- 2) оценить экспертным путем ключевой компетенции данной коммерческой фирмы по основным бизнес-процессам, используя критерии качества и скорости их выполнения с присвоением коэффициентов значимости;
- 3) по каждому бизнес-процессу подсчитать относительные оценки уровня их выполнения по следующей формуле:

$$p_{ij} = \sum_{i=n} a_i y_{ij}$$

где a_i - вес i -го критерия для оценки j -го бизнес-процесса; y_{ij} - балльная оценка j -го бизнес-процесса по i -му критерию;

- 4) дать оценку ключевым слабым местам предприятия по выбранным вами критериям, используя формулу;
- 5) сделать выводы, касающиеся уровня выполнения соответствующих бизнес-процессов менеджментом организации, и разработать программу кардинального улучшения тех из них, которые получили наихудшие оценки.

Задача 2

Фирма планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 \$ США за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1\$ США и возвращать непроданные товары за полную стоимость. Аренда плаката обойдется в 70\$ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы: 1. Каков порог рентабельности? 2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105\$ США? 3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85\$ США? 4. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490\$ США в неделю? 5. Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490\$ США?

Задача 3

Юридическая консультация № 26 Коллегии адвокатов города Москвы обратилась в Арбитражный суд города Москвы с иском к открытому акционерному обществу «Общемашэкспорт» о взыскании задолженности за предоставленные на основании договора от 29.06.2000г. № 14-Юр/2000 адвокатские услуги и процентов за пользование чужими денежными средствами в соответствии со статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации. Решением от 26.06.01г. исковые требования удовлетворены в полном объеме. При рассмотрении дела в вышестоящем суде выяснилось, что, принимая решение об удовлетворении исковых требований, судом не учтено, что иск по настоящему делу заявлен 16.05.01г., в то время как определением Арбитражного суда города Москвы от 07.12.2000г. по другому делу (№ А40- 43423/00-95-71Б) в отношении ПАО «Общемашэкспорт» возбуждено дело о признании его несостоятельным (банкротом) и введено наблюдение, в связи с чем решение суда первой инстанции было отменено. Каковы последствия возбуждения дела о признании должника несостоятельным (банкротом)? 14 Вправе ли кредиторы должника, в отношении которого возбуждено дело о признании его несостоятельным (банкротом), обращаться с иском в арбитражный суд к должнику в целях удовлетворения своих требований в индивидуальном порядке? Правильно ли поступил суд вышестоящей инстанции, отменив решение нижестоящего суда?

Задача 4

Покупательница И.П. Снегирева купила в магазине дрожжи германского производства. Придя домой, не обнаружила аннотации на русском языке. Снегирева вернулась в магазин и потребовала русский текст к дрожжам. Продавец сказала, что аннотации на русском языке у нее уже нет: «Были – все раздала». Объясните права И.П.Снегиревой, обязанности и ответственность продавца в данной ситуации.

Задача 5

10 августа покупательница Н.С.Петрова купила в магазине шоколадные конфеты «Ассорти». Через день Н.С.Петрова пришла в магазин и попросила обменять «Ассорти» на «Кедровый грильяж». Однако заведующая секции отказать удовлетворить требования покупательницы. Права ли заведующая секции? Дайте обоснование ответа.

Задача 6

Покупатель А.С.Иванов приобрел в магазине «Продукты» творог, который оказался с просроченным сроком годности. На следующий день Иванов обратился в медицинское учреждение, где ему был поставлен диагноз : «отравление творогом». Через неделю Иванов обратился в магазин с требованием оплатить ему все расходы, связанные с лечением. Директор магазина в просьбе Иванова отказал. Каковы дальнейшие действия потерпевшего в данной ситуации?

Задача 7

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей). Покупатель Соколов 25 марта купил в магазине «Бакалея» кофе натуральный молотый производства Колумбии. 26 марта покупатель обнаружил, что на упаковке отсутствует информация по приготовлению напитка на русском языке. Охарактеризуйте действия покупателя и продавца в данной ситуации.

Задача 8

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей). Покупательница приобрела швейную машинку «Чайка» в магазине «Все для дома». Швейная машинка в период действия гарантийного срока вышла из строя. Покупательница потребовала замены изделия на машину аналогичной марки. Директор магазина сказала покупательнице, что она не имеет права на обмен, а может сделать гарантийный ремонт швейной машины. Какие будут ваши предложения по разрешению создавшейся ситуации? Опишите ситуацию.

Задача 9

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей). Покупатель В.И.Петров купил в магазине 10 февраля без примерки полуботинки для сына стоимостью 1115 рублей. Позднее, 23 февраля этого же года он обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру. Каковы действия директора магазина в данной ситуации? Опишите ситуацию.

Задача 10

Сделайте анализ каждой ситуации и примите обоснованные конкретные решения по защите прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей). Покупательница Дымова купила 5 мая в магазине пакет с пшеничной мукой в фабричной упаковке весом 2 кг. 7 мая она пришла в магазин и попросила обменять этот пакет на другой – весом 3 кг. Однако директор магазина отказался удовлетворять просьбу покупательницы. Прав ли директор? Опишите ситуацию.

Раздел 3. Основы торговой деятельности

МДК.01.01 Организация торговли

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10

Задача 11.

В магазине – павильоне «Продукты» в течение 1-го квартала текущего года была проведена проверка устойчивости товарного ассортимента, наличия дополнительных услуг, отслежено время обслуживания продавцами каждого покупателя, а также организован опрос покупателей. В итоге были получены следующие данные:

- из указанных в ассортиментном перечне 112 товарных позиций в торговом зале магазина были представлены 108 единиц;
- продавцы обслуживают покупателей на 25% быстрее, чем предусмотрено нормативами;
- дополнительных услуг покупателям в магазине не оказывают;
- из 84 опрошенных покупателей 75 человек дали положительную оценку уровню их обслуживания.

Задание: рассчитать значение интегрального показателя культуры обслуживания покупателей в магазине – павильоне «Продукты».

Задача 12.

Торговое предприятие планирует увеличение суммы прибыли и снижение затрат после получения ссуды в течение первых трех лет в следующих размерах:

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
Прибыль, тыс. руб.	210	280	370
Уровень издержек обращения, %	20,2	19,8	19,0

Предусматривается сохранение среднего уровня валового дохода в размере 25%. Доля условно постоянных издержек обращения предусматривается 36%.

Задание: рассчитать абсолютный показатель точки безубыточности продаж в первом, втором и третьем году.

Задача 13.

В магазине «Универсам» зафиксированы следующие данные:

- время работы машины в час «пик» - 3600с.;
- среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя – 40 с.;
- среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя – 4 шт.;
- время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ – 0,8 с.;
- коэффициент использования рабочего времени контролера – кассира – 0,7;
- число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала – 220 человек.

Задание: рассчитать необходимое количество мест контролеров - кассиров магазина «Универсам», имея представленные выше представленные данные.

Раздел 4. Торгово-технологические процессы и техническое оснащение предприятий торговли

МДК.01.02 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10

Задача 14.

Определить на какую величину произошло отклонение запасов за счет изменения грузооборота при условии:

- плановый среднесуточный грузооборот – 120 т;
- фактический среднесуточный грузооборот – 114 т;
- коэффициент оборачиваемости материалов за год соответствовал плановому и составил – 12.

Задача 15.

Определить коэффициент использования объема стеллажа при условии:

- высота стеллажа – 2,6 м; длина стеллажа – 18 м; глубина полки – 0,5 м; высота полки – 0,4 м;
- высота тарного места – 0,35 м; длина – 0,40 м; ширина – 0,35 м.

Задача 16.

Определить, на какую величину произошло отклонение запасов на складе за счет изменения срока хранения материалов при условии:

- плановый годовой грузооборот – 36000 т;
- нормативный срок хранения – 30 суток;
- фактический коэффициент оборачиваемости материалов за год – 10.

Задача 17.

Рассчитать длину погрузочно-разгрузочного фронта при условии:

- годовое поступление груза – 40000 т;
- коэффициент неравномерности поступления грузов – 1,2;
- склад работает в одну смену;
- количество груза в одном вагоне – 60 т;
- время разгрузки вагона в одной подаче – 3 часа;
- время на смену подачи – 1 час;
- длина вагона – 18 м;
- расстояние между вагонами – 1,5 м.

Задача 18.

Определить максимальную величину складского запаса при условии:

- поставка материалов производится четыре раза в квартал;
- время на подготовку материалов к производственному потреблению – 3 суток;
- расстояние до ближайшего поставщика – 400 км;
- скорость доставки материалов – 200 км/сут.;
- время на организацию поставки и приемки материалов – 5 суток;
- годовой грузооборот склада – 180000 т.

Задача 19.

Определить полезную и общую площадь склада для хранения груза в стеллажах при условии:

- годовой товарооборот – 240000000 руб.;
- стоимость материалов – 12000 руб./т;
- норматив запаса – 28 суток;
- вместимость стеллажа – 100 т;
- размеры стеллажа: длина – 18 м; ширина – 1,6 м;
- коэффициент использования площади – 0,6.

Задача 20.

Определить потребное количество стоечных двухъячеечных стеллажей для хранения проката черных металлов и величину нагрузки на 1 квадратный метр при условии:

- годовой грузооборот – 36000 т;
- норматив запаса – 36 дней;
- размеры ячейки стеллажа: длина – 3,5 м; ширина – 2 м; высота – 1,5 м;
- коэффициент заполнения ячейки – 0,7;
- удельный вес металла – 7,8 т/куб.м.

Задача 21.

Определить срок хранения материалов на складе при условии:

- фактический годовой грузооборот – 82400 т;
- средний остаток материалов на складе – 6700 т.

Задача 22.

Склад имеет площадь 4100 кв.м. При плановом коэффициенте использования площади 0,5 в нем планировалось разместить 5000 т грузов. Фактические запасы составили 5200 т при коэффициенте использования площади 0,6. Как изменилась нагрузка на 1 кв. метр пола? Каковы габаритные размеры склада, если соотношение сторон L:B = 4:1.

Задача 23.

Определить потребное количество стеллажей и коэффициент использования объема стеллажа при условии:

- запас изделий – 1600 штук;
- габариты стеллажа $L \times B \times H = 10 \times 0,6 \times 2,1$ (м);
- габариты изделия $l \times b \times h = 0,65 \times 0,25 \times 0,5$ (м);
- высота полки – 0,6 м.

Задача 24.

Определить полезную и общую площадь склада металлов, если:

- в течение года поступает 40000 т груза;
- коэффициент оборачиваемости составляет – 12;
- нагрузка – 4 т/кв.м;
- коэффициент использования площади – 0,4.

Задача 25.

Определить, каков был средний остаток материалов на складе, при условии:

- годовой грузооборот – 220000 т;
- средний срок хранения составил 36 суток.

Задача 26.

Годовой грузооборот склада – 46000 т. Норматив максимального запаса материалов – 36 суток. Какова должна быть емкость (в тоннах) склада, чтобы разместить этот запас?

Задача 27.

Определить себестоимость складской переработки 1 тонны грузов при условии:

- средний остаток материалов на складе – 6000 т;
- коэффициент оборачиваемости материалов за год – 10;

- расход на топливо и электроэнергию за год – 13500 руб.;
- амортизационные отчисления – 17100 руб.;
- месячный фонд зарплаты работников склада – 25000 руб.

Задача 28.

За отчетный период склад имел следующие показатели:

- годовой грузооборот – 20000 т;
- срок хранения – 20 суток;
- нагрузка – 4 т/кв.м;
- коэффициент использования площади – 0,5.

Достаточна ли будет его общая площадь, если в плановом периоде запасы возрастут на 10 %, коэффициент использования площади останется прежним, а допустимая нагрузка – не более 4,5 т/кв.м.

Задача 29

Определить количество автопогрузчиков грузоподъемностью 2,0 тонны для перемещения в течение смены (8 часов) 200 тонн грузов. За 1 час автопогрузчик делает 6 циклов. Коэффициент использования по грузоподъемности – 0,8. продолжительность перерыва на обед – 1 час.

Задача 30.

Определить количество ленточных транспортеров для перемещения 26000 тарных мест общим весом 820 т в течение смены (8 часов). Простои во время смены составляют 1,4 часа. Расстояние между грузами на ленте – 2 м; скорость движения ленты – 1 м/сек.

Задача 31.

В течение какого времени электропогрузчик грузоподъемностью 1,6 тонн может переместить груз в количестве 190 т при условии:

- вес одного тарного места – 0,8 т;
- продолжительность цикла – $\frac{1}{4}$ часа;
- Кисп электропогрузчика по времени – 0,7.

Задача 32.

Определить потребное количество кранов, если за 12 часов надо перегрузить 2800 т угля. Емкость грейфера – 2 куб.м. Коэффициент заполнения грейфера – 0,8. Продолжительность цикла работы крана – 1 мин. Коэффициент использования крана по времени – 0,7. Объемный вес угля – 1,1 т/куб.м.

Задача 33.

Определите полезную и общую площадь склада, если известно, что годовой грузооборот склада составляет 820 т; норматив запаса – 36 суток; коэффициент использования площади склада – 0,3; норма нагрузки – 7,8 т/кв.м.

Примерные тестовые вопросы

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле

МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

1.Общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций – это:
-общество с дополнительной ответственностью

- акционерное общество
- ассоциация
- общество с ограниченной ответственностью

2. Самостоятельный субъект хозяйственных отношений, субъект гражданских правоотношений, организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, это:

- юридическое лицо
- физическое лицо
- лицо без регистрации
- неформальное лицо

3. Обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства, - это:

- филиал
- представительство
- холдинг
- фирма

4. Объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии, - это:

- юридическое лицо
- учреждение
- некоммерческая организация
- крестьянское (фермерское) хозяйство

5.Свод правил, регулирующий взаимоотношения учредителей предприятия в определенной сфере хозяйственной деятельности:

- учредительный договор
- устав
- бизнес-план
- штатное расписание

6.Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме:

- потребительских кооперативов
- товариществ и обществ
- общественных организаций
- благотворительных и иных фондов

7.Устав – это:

- нормативно-правовой акт
- локальный акт самой организации, который содержит большинство из тех сведений, которые отражаются в учредительном договоре и утверждаются учредителем
- учредительный договор
- совокупность должностных инструкций

8. Коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических или юридических лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов, представляет собой:

- общество с дополнительной ответственностью
- товарищество на вере
- полное товарищество
- общество с ограниченной ответственностью.

9. На том, что управленческие решения принимаются единолично владельцем бизнеса, базируется следующая модель предпринимательского менеджмента:

- авторитарная;
- бюрократическая
- коллегиальная
- либеральная

10. Что понимают под внутренней предпринимательской средой?

-внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер: она напрямую зависит от самого предпринимателя, его компетентности, силы воли, целеустремленности, уровня притязаний, умений и навыков в организации и ведении бизнеса -

-внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит объективный характер: она напрямую зависит от самого предпринимателя и государства, его развития, экономическим состоянием и юридической ответственности

-внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер: она напрямую зависит от самого только от развития государства, его изменений и инфляции

11. Предпринимательская деятельность – это:

- любой вид деятельности, приносящий доход
- любой вид деятельности, не приносящий доход
- самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными государством в этом качестве
- производство продукции и выполнение работ для личного потребления

12 Кто из указанных лиц считается предпринимателем:

- врач, открывший собственную поликлинику
- преподаватель ВУЗа
- наемный офисный работник
- писатель, написавший книгу

13 В IX – X веках предпринимателей, ведущих торговлю в пределах страны, называли

- купцы
- гости
- экспортеры
- импортеры

14. К компонентам внешней среды малого предприятия относятся:

- персонал
- средства производства
- потребители продукции
- документы предприятия

15 К компонентам внутренней среды малого предприятия относятся:

- потребители продукции
- поставщики ресурсов
- население
- персонал предприятия

16. Для занятия коммерческой деятельностью гражданину необходима:

- государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя
- аттестация
- государственная аккредитация
- аккредитация

Раздел 2. Технология коммерческой деятельности
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности
Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2,
ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

1 Договор, по которому одна сторона обязуется по поручению другой стороны за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за свой счет, это договор:

- аренды
- мены
- комиссии
- продажи

2 К признакам коммерческой деятельности не относится:

- инновации
- благотворительность
- инициативность
- риск

3 Коммерческой деятельностью имеет право заниматься:

- юридическое лицо
- физическое лицо
- самозанятое население
- все ответы верны

4 Договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т.п.), - это:

- публичный договор
- договор присоединения
- публичная оферта
- оферта

5 Денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения, - это:

- пай
- залог
- неустойка
- задаток

6 Договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т.п.), - это:

- публичный договор
- договор присоединения
- публичная оферта
- оферта

7. К нормативно-правовой инфраструктуре коммерческой деятельности относят:

- федеральные законы
- региональные законы
- указы ректора
- приказы директора

8. Юридические лица, не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками, - это:

- представительства
- коммерческие организации
- некоммерческие организации
- филиалы

9. Хлеб и молоко, реализуемые населению, относят к товарам:

- импульсной покупки
- особого спроса
- постоянного спроса
- предварительного выбора

10. Товары, которые потребляются либо сразу, либо рассчитаны на определенное количество использований, это товары:

- повседневного спроса
- предварительного выбора
- особого спроса
- пассивного спроса

11. Количеством товарных групп определяется ___ ассортимента.

- объем
- масштаб
- глубина
- широта

12. Дифференциация продукта – это:

- универсальный приём ценовой конкуренции
- процесс создания разновидностей продукта, отличающихся по качественным и сервисным характеристикам, по рекламно-маркетинговому обеспечению, и ориентированных на разные слои потребителей
- процесс проникновения фирмы в смежные отрасли (подотрасли) производства
- закономерность, состоящая в том, что две или более фирмы никогда не занимают полностью совпадающую рыночную нишу

13. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров за счет уменьшения его широты и полноты — это:

- сокращение ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

14. Количественные и качественные изменения набора товаров за счет увеличения показателей широты, полноты и новизны – это:

- сокращение ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

15. Состояние набора товаров, характеризующееся высокой устойчивостью и низкой степенью обновления, это:

- сокращение ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

16. Качественные и количественные изменения состояния набора товаров, характеризующиеся увеличением показателя новизны, это:

- сокращение ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

17. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров, отражающие степень близости реального ассортимента к оптимальному или лучшим зарубежным и отечественным аналогам, наиболее полно соответствующие целям организации, это:

- гармонизация ассортимента
- расширение ассортимента
- стабилизация ассортимента
- обновление ассортимента

Раздел 3. Основы торговой деятельности

МДК.01.02 Организация торговли

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10

1. Какое из перечисленных направлений не является направлением государственной поддержки и регулирования предпринимательства:
 - a) формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства
 - b) формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов
 - c) совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства
 - d) совершенствование нормативной базы по поддержке малого и среднего предпринимательства
 - e) совершенствование налоговой системы страны

2. Цель управления коммерческой деятельностью предприятия
 - a) внедрение современных технологий закупки и продажи товаров
 - b) расширение рынков сбыта
 - c) повышение эффективности организации закупочной деятельности и сбыта
 - d) обеспечение устойчивости развития предприятия

3. Основные условия продавца по обязательствам договора купли-продажи
 - a) уплатить за поставленный товар
 - b) принять товар

- c) передать товар в собственность другой стороне
 - d) выполнить заказ
4. Контрагент – это
- a) одна из сторон договора в гражданско-правовых отношениях
 - b) посредник, при заключении долгосрочных контрактов
 - c) агент по операциям с недвижимостью
 - d) агент конкурирующей организации
5. Что из перечисленного не является коммерческой организацией:
- a) хозяйственные товарищества и общества
 - b) производственные кооперативы
 - c) потребительские кооперативы
 - d) государственные или муниципальные унитарные предприятия
6. Торговая сеть – это совокупность торговых предприятий:
- a) расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением
 - b) работающих под общим названием
 - c) имеющих схожее ассортиментно-ценовое предложение
 - d) принадлежащих одному владельцу
7. Магазин "Косметика и парфюмерия" относится к типу:
- a) специализированных;
 - b) узкоспециализированных;
 - c) комбинированных;
 - d) смешанных.
8. Преимущество прямых связей в розничной торговле
- a) децентрализованная доставка товаров
 - b) ритмичность товарооборота
 - c) формирование торгового ассортимента
 - d) сокращение издержек обращения
9. Оперативность товароснабжения розничной торговли предусматривает:
- a) завоз товаров через относительно одинаковые промежутки времени
 - b) минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств
 - c) ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменений спроса на них
 - d) оперативный ответ поставщика о наличии тех или иных товарных ресурсов на складе
10. Общие требования к предприятиям розничной торговли изложены в стандарте:
- a) ГОСТ Р 51773-2001
 - b) ГОСТ Р 51304-99
 - c) ГОСТ Р 51303-99
 - d) ГОСТ Р 51305-99
11. Выделяют формы розничной продажи товаров:
- a) магазинные

- b) магазинные и внемагазинные
- c) самообслуживание
- d) продажа по образцам

12. Скорость торгового обслуживания – среднее время, затрачиваемое на обслуживание:

- a) одного покупателя
- b) всех покупателей, находящихся в торговом зале
- c) всех покупателей за один рабочий день
- d) одним кассиром-контролером

13. функции оптового торгового предприятия не входит:

- a) преобразование производственного ассортимента в торговый
- b) маркетинговые исследования
- c) кредитование розничных торговых покупателей
- d) продажа товаров через прилавок обслуживания

14. Основное преимущество прямых связей в оптовой торговле

- a) сокращение частоты поставок товаров
- b) объемы поставок товаров в соответствии с покупательским спросом
- c) высокие складские издержки
- d) установление конкурентных цен закупки и продажи товаров

15. Цель развития оптовой торговли как отрасли распределения общественного продукта

- a) материально-техническое обеспечение предприятий оптовой торговли
- b) поддержание товарных потоков и каналов распределения с учетом спроса
- c) структурная перестройка оптовой торговли
- d) кредитование предприятий розничной торговли

16. Структуры, входящие в состав организаторов оптового оборота – это:

- a) торговые агенты, комиссионеры
- b) предприятия-брокеры
- c) транспортные организации
- d) оптовые ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки

Раздел 4. Торгово-технологические процессы и техническое оснащение предприятий торговли

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10

1. Окончательная приемка товаров по качеству с момента получения их от поставщика должна производиться по скоропортящейся продукции в течение:

- a) 1 часа
- b) 6 часов
- c) 24 часов
- d) 36 часов

2. Для уличной торговли, как правило, используют морозильные лари объемом:

- a) 120-150 л.
 - b) 250-300 л.
 - c) 300- 600 л.
 - d) до 1000 л.
3. В основе автоматизации расчетно-кассовых операций лежит технология штрихового ...
- a) кодирования
 - b) считывания
 - c) изображения
 - d) идентифицирования
4. Овоскоп представляет собой инвентарь для проверки качества:
- a) овощей
 - b) хлебобулочных изделий
 - c) мясных продуктов
 - d) яиц
5. С целью исключения сбоев в технологическом процессе необходимо иметь резерв инвентаря из расчета:
- a) На каждую модель – по одному резервному инвентарю
 - b) на каждые 4-5 моделей - 1 резервный
 - c) на каждые 6-7 моделей - 2 резервных
 - d) на каждые 10 моделей - 3 резервных
6. Свойство весов после намеренного выведения их из состояния равновесия самостоятельно возвращать в исходное положение называется:
- a) точность взвешивания;
 - b) чувствительность;
 - c) постоянство показаний;
 - d) устойчивость.
7. Документы, необходимые для проведения реконструкции торгового объекта
- a) проектно-сметная документация
 - b) строительные нормы и правила
 - c) ГОСТы и строительные материалы
 - d) дизайнерские проекты
8. Одностадийное проектирование предусматривает разработку
- a) дизайнерского проекта
 - b) технорабочего проекта
 - c) технического проекта
 - d) рабочих чертежей
9. Виды проектов для строительства торговых предприятий
- a) системные проекты
 - b) технические проекты
 - c) индивидуальные, повторные, типовые
 - d) годовые проекты
10. Склады в зависимости от характера выполняемых функций подразделяют на:
- a) универсальные и специализированные

- b) универсальные и общетоварные
 - c) распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения и досрочного завоза
 - d) механизированные и автоматизированные
11. Товарный склад, предназначенный для осуществления операций с товарами, не требующими регулируемых режимов хранения, называется:
- a) общетоварным
 - b) специальным
 - c) специализированным
 - d) открытым
12. Для выполнения основных технологических операций на складе - хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров - предназначаются помещения:
- a) основного производственного назначения
 - b) вспомогательные
 - c) подсобно-технические
 - d) административно-бытовые
13. Зал образцов на товарных складах входит в состав помещений:
- a) основного производственного назначения
 - b) подсобно-технических
 - c) административно-бытовых
 - d) выставочных
14. По ассортименту хранимых товаров выделяют склады:
- a) специализированные
 - b) специальные
 - c) общетоварные
 - d) сезонного хранения
15. Склады, создаваемые в районах, доставка товаров в которые затруднена в определенные периоды времени относятся к складам:
- a) подсортировочно-распределительным
 - b) транзитно-перевалочным
 - c) накопительным
 - d) сезонного хранения
 - e) долгосрочного завоза
16. Склады, предназначенные для накопления текущих запасов товаров, относят к складам:
- a) подсортировочно-распределительным
 - b) транзитно-перевалочным
 - c) накопительным
 - d) временного хранения
17. Склады, осуществляющие приемку грузов, краткосрочное хранение и отправку их целыми тарными местами относят к складам:
- a) подсортировочно - распределительным
 - b) транзитно-перевалочным
 - c) накопительным

d) временного хранения

18. Тароремонтные и мастерские помещения склада относятся к помещениям:

- a) основного производственного назначения
- b) вспомогательным
- c) подсобно-техническим
- d) административно-бытовым

19. Технологический процесс на складе начинается с операций:

- a) приемки товаров по качеству
- b) приемки товаров по количеству
- c) перемещения товаров в зону хранения
- d) перемещения товаров в зону приемки

20. Норма площади хранения на 42 условных поддона для товаров, уложенных в штабеля, составляет в м²:

- a) 20
- b) 25
- c) 30
- d) 40

21. Нормы площади хранения на 42 условных поддона для товаров, хранимых в распакованном виде на стеллажах при высоте укладки 2,5 м², составляет в м²:

- a) 20
- b) 30
- c) 40
- d) 50

22. Штабеля с товарами должны размещаться на складах не ближе чем на ___ м от внешней стены:

- a) 0,5
- b) 0,8
- c) 1,0
- d) 1,5

23. На складах на верхних полках стеллажей размещаются товары, отпускаемые партиями не менее:

- a) 2 поддона
- b) 1 поддона
- c) 0,5 поддона
- d) 0,25 поддона

24. Укладка товаров, затаренных в ящики различных размеров, осуществляется обычно:

- a) в прямую клетку
 - b) в перекрестную клетку
 - c) в обратную клетку
- отдельными рядами в соответствии с размером ящика

Критерии и шкала оценивания (устный опрос)

Оценка			
«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
Тема раскрыта в полном объеме, высказывания связанные и логичные, использована научная лексика, приведены примеры. Ответы даны в полном объеме.	Тема раскрыта не в полном объеме, высказывания в основном связанные и логичные, использована научная лексика, приведены примеры. Ответы на вопросы даны не в полном объеме.	Тема раскрыта недостаточно, высказывания несвязанные и нелогичные. Научная лексика не использована, не приведены примеры. Ответы на вопросы зависят от помощи со стороны преподавателя.	Тема не раскрыта. Логика изложения, примеры, выводы и ответы на вопросы отсутствуют.

Критерии и шкала оценивания (выполнение практических задач)

Оценка			
«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
По решению задачи дан правильный ответ и развернутый вывод	По решению задачи дан правильный ответ, но не сделан вывод	По решению задачи дан частичный ответ, не сделан вывод	Задача не решена полностью

Критерии и шкала оценивания (доклады)

Оценка	Критерии оценки доклада
«отлично»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соблюдение формальных требований к докладу 2. Грамотное и полное раскрытие темы; 3. Самостоятельность в работе над докладом (использование докладов из сети Интернет запрещается). 4. Умение работать с учебной, профессиональной литературой. 5. Умение работать с периодической литературой. 6. Умение обобщать, делать выводы. 7. Умение оформлять библиографический список к докладу в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.1.- 2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». 8. Соблюдение требований к оформлению доклада. 9. Умение кратко изложить основные положения доклада при его защите. 10. Иллюстрация защиты доклада презентацией.
«хорошо»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соблюдение формальных требований к докладу 2. Грамотное и полное раскрытие темы; 3. Самостоятельность в работе над докладом (использование докладов из сети Интернет запрещается).

	<p>4. Умение работать с учебной, профессиональной литературой.</p> <p>5. Умение работать с периодической литературой.</p> <p>6. Не полно обобщен и сделан вывод.</p> <p>7. Не точно оформлен библиографический список к докладу в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.1.- 2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».</p> <p>8. Не полно соблюдены требования к оформлению доклада.</p> <p>9. Не четко сформированы краткие основные положения доклада при его защите.</p> <p>10. Иллюстрация защиты доклада презентацией.</p>
«удовлетворительно»	<p>1. Соблюдение формальных требований к докладу</p> <p>2. Грамотное и полное раскрытие темы;</p> <p>3. Самостоятельность в работе над докладом (использование докладов из сети Интернет запрещается).</p> <p>4. Не полно изучены учебная, профессиональная литература.</p> <p>5. Не полно изучена периодическая литература.</p> <p>6. Не обобщены и не конкретизированы выводы.</p> <p>7. Не точно оформлен библиографический список к докладу в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.1.- 2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».</p> <p>8. Не соблюдены требования к оформлению доклада.</p> <p>9. Не четко сформированы краткие основные положения доклада при его защите.</p> <p>10. Иллюстрация защиты доклада презентацией отсутствует</p>
«неудовлетворительно»	Доклад не представлен по соответствующим критериям оценивания

Критерии и шкала оценивания (тестирование)

Число правильных ответов	Оценка
90-100% правильных ответов	Оценка «отлично»
70-89% правильных ответов	Оценка «хорошо»
51-69% правильных ответов	Оценка «удовлетворительно»
Менее 50% правильных ответов	Оценка «неудовлетворительно»

7.4.2. Комплект оценочных средств для промежуточной аттестации Примерные вопросы к экзамену

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговле
Раздел 2 Технология коммерческой деятельности
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности
Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК1.8, ПК1.9, ПК 1.10

- 1) Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении
- 2) Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров
- 3) Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент
- 4) Система, процесс и условия обслуживания
- 5) Управление качеством процесса обслуживания
- 6) Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов
- 7) Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий
- 8) Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков
- 9) Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности
- 10) Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия
- 11) Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития
- 12) Системный подход к проектированию коммерческой деятельности
- 13) Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
- 14) Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации
- 15) Структура управления коммерческой деятельностью предприятий
- 16) Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
- 17) Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание
- 18) Защита коммерческой информации
- 19) Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления
- 20) Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация
- 21) Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет
- 22) Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники
- 23) Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе
- 24) Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности
- 25) Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций
- 26) Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль
- 27) Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров
- 28) Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов
- 29) Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика
- 30) Оценка конкурентоспособности предприятий

Раздел 3. Основы торговой деятельности

МДК.01.02 Организация торговли

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10

1. Система, процесс и условия обслуживания
2. Управление качеством процесса обслуживания
3. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков
4. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов
5. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика
6. Подходы к определению розничной торговли, ее задачи и функции
7. Классификация предприятий розничной торговли
8. Услуги предприятий розничной торговли
9. Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
10. Подходы к определению оптовой торговли, ее задачи и функции на микро- и макроуровне
11. Классификация оптово-посреднических структур
12. Факторы развития оптовой торговли на региональном, федеральном и мировом уровне
13. Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети
14. Источники и формы снабжения розничной торговой сети.
15. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
16. Характеристика этапов процесса закупочной работы
17. Принципы закупки и поставки товаров, их организация и учет

Вопросы для дифференцированного зачета

Раздел 4. Торгово-технологические процессы и техническое оснащение предприятий торговли

МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

Формируемые компетенции – ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10

1. Виды складских помещений и их планировка
2. Определение потребности в складской площади
3. Складской технологический процесс, его составные части
4. Размещение, укладка и хранение товаров на складе
5. Принципы организации складского технологического процесса
6. Структура аппарата склада и функции его работников
7. Классификация и характеристика основных видов тары
8. Унификация, стандартизация и качество тары
9. Функции тары и упаковки, требования, предъявляемые к ним
10. Определение потребности предприятия в некоторых видах торгового оборудования
11. Организация системы безопасности на предприятиях торговли
12. Проектирование и нормы предприятий торговли
13. Организация строительства предприятий торговли
14. Реконструкция и ремонт предприятий торговли
15. Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на оптовых предприятиях и в магазинах.
16. Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней.

17. Подбор, размещение и использование торговой мебели.
18. Классификация торгового инвентаря. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря.
19. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.
20. Назначение и классификация весоизмерительного оборудования.
21. Основные требования, предъявляемые к весам. Поверка и клеймение весов.
22. Выбор типа весов и определение потребности в них.
23. Фасовочно-упаковочное оборудование и технические средства для товарной обработки, их функциональное назначение и виды.
24. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.
25. Классификация торгового холодильного оборудования.
26. Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности.
27. Классификация контрольно-кассовых машин, предъявляемые к ним требования.
28. Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин, техника безопасности. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.
29. Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них.
30. Сканирующие устройства. POS – терминалы.
31. Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.
32. Машины для резки, распила и измельчения продуктов.
33. Маркировочное и этикетировочное оборудование.
34. Классификация торговых автоматов.
35. Классификация подъемно-транспортного оборудования.
36. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.
37. Организация труда работников магазина: бригадная и индивидуальная форма организации труда.
38. Материальная ответственность работников магазина.
39. Планировка рабочих мест работников розничных торговых предприятий.
40. Режим работы и условия труда в магазине.
41. Требования, предъявляемые к охране труда.
42. Мероприятия по охране труда. Требования безопасности технологических процессов на складах и в магазинах.
43. Требования к местам организации погрузочно-разгрузочных работ.
44. Средства защиты работников коммерческих предприятий: средства индивидуальной и коллективной защиты.

Критерии и шкалы оценивания промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценки (дифференцированный зачет)

Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
<p>1. Материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, правильно используется терминология;</p> <p>2. Показано умение</p>	<p>1. Ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом может иметь следующие недостатки:</p> <p>2. В изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие</p>	<p>1. Неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего</p>	<p>1. Содержание материала не раскрыто.</p> <p>2. Ошибки в определении понятий, не использовалась терминология в ответе.</p>

<p>иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</p> <p>3. Продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность умений и знаний;</p> <p>4. Ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов.</p>	<p>содержание ответа;</p> <p>3. Допущены один - два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя.</p>	<p>усвоения материала.</p> <p>2. Имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</p> <p>3. При неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность умений и знаний.</p>	
---	--	---	--

Шкала и критерии оценки (экзамен)

Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
<p>1. Полно раскрыто содержание вопросов билета;</p> <p>2. Материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, правильно используется терминология;</p> <p>3. Показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</p> <p>4. Продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность умений и знаний;</p> <p>5. Ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов.</p>	<p>1. Ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом может иметь следующие недостатки:</p> <p>2. В изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;</p> <p>3. Допущены один - два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию экзаменатора;</p> <p>4. Допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию экзаменатора.</p>	<p>1. Неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала.</p> <p>2. Имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</p> <p>3. При неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность умений и знаний.</p>	<p>1. Содержание материала не раскрыто.</p> <p>2. Ошибки в определении понятий, не использовалась терминология в ответе.</p>