

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума  
ученого совета ННГУ  
протокол от  
"30" ноября 2022 г. № 13

**Рабочая программа профессионального модуля**

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

**Специальность среднего профессионального образования**  
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

**Квалификация выпускника**  
менеджер по продажам

**Форма обучения**  
очная

Рабочая программа профессионального модуля составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Автор:

Преподаватель СПО

\_\_\_\_\_

(подпись)

Кулагина Ксения Александровна

К.э.н.,  
доцент кафедры  
торгового дела

\_\_\_\_\_

(подпись)

Цветкова Ирина Юрьевна

Утверждено методической комиссией ИЭП. Протокол № 6 от 14.11.2022 г.  
Председатель методической комиссии к.э.н., доцент Макарова С.Д.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

	<b>стр.</b>
<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>21</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>23</b>

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА 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 профессиональной деятельности: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

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

Перечень профессиональных компетенций:

Код	Наименование 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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

знать:	<ul style="list-style-type: none"> <li>– составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>– государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>– инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> <li>– организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</li> <li>– услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</li> <li>– правила торговли;</li> <li>– классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;</li> <li>– организационные и правовые нормы охраны труда;</li> <li>– причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;</li> <li>– технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</li> </ul>
уметь:	<ul style="list-style-type: none"> <li>– устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</li> <li>– управлять товарными запасами и потоками;</li> <li>– обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</li> <li>– оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</li> <li>– устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</li> <li>– эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.</li> </ul>
иметь практический опыт:	<ul style="list-style-type: none"> <li>– приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>– составления договоров;</li> <li>– установления коммерческих связей;</li> <li>– соблюдения правил торговли;</li> <li>– выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</li> <li>эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.</li> </ul>

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

всего – 460 часов, в том числе:

на освоение МДК – 316 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 82 часа;

учебной (производственной) практики – 144 часа;

промежуточная аттестация (экзамен по модулю)

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды Профессиональны х, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час	В том числе в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, час					
				Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
				Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика		
				Всего, часов	В т. ч. лабораторные и практические занятия, часов	В т. ч., курсовая работа (проект), часов	Учебная, часов	Производс твенная, часов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04; ОК 06; ОК 07; 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	<b>МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности</b>	<b>166</b>	32	<b>141</b>	68	16	-	-	25
ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04; ОК 06; ОК 07; 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	<b>МДК.01.02 Организация торговли</b>	<b>80</b>	17	<b>51</b>	34	-	-	-	29
ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04;	<b>МДК.01.03 Техническое оснащение торговых</b>	<b>70</b>	16	<b>42</b>	25	-	-	-	28

ОК 06; ОК 07; 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	<b>организаций и охрана труда</b>								
ОК 01; ОК 02; ОК 03; ОК 04; ОК 06; ОК 07; 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	<b>УП.01.01 Учебная практика</b>	<b>144</b>	-	-	-	-	<b>144</b>	-	-
ОК 1; ОК 2; ОК 3; ОК 4; ОК 5; ОК 6; ОК 7; ОК 8; ОК 9; 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	<b>ПМ.01.ЭК Экзамен по модулю</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Всего:</b>	<b>460</b>		<b>228</b>	<b>127</b>	<b>16</b>	<b>144</b>		<b>82</b>



## 2.2. Тематический план и содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов
1	2	3
<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b> (3 семестр очной формы обучения на базе 9 класса, 1 семестр очной формы обучения на базе 11 класса)		
<b>МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности</b>		
<b>Тема 1. Основы коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	4
	1. Сущность и задачи коммерческой деятельности	
	2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	
	3. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности	
	4. Основные этапы коммерческой деятельности	
	5. Государственное регулирование коммерческой деятельности	
	<b>Практические занятия</b>	4
	1. Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	
<b>Тема 2. Коммерческие службы торговых организаций</b>	<b>Содержание</b>	3
	1. Цели, задачи и структура коммерческой службы	
	2. Должностные обязанности работников коммерческой службы	
	3. Этические принципы коммерческой деятельности	
	<b>Практические занятия</b>	3
	1. Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	
<b>Тема 3. Коммерческая информация и коммерческая тайна</b>	<b>Содержание</b>	3
	1. Понятие информации, ее роль в коммерческой деятельности	
	2. Коммерческая тайна и способы ее защиты	
	<b>Практические занятия</b>	2
	1. Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	
<b>Тема 4. Договоры в коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	3
	1. Понятие о сделках и договорах, их классификация	
	2. Порядок заключения договора	
	3. Изменение и расторжение договора	
	4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения	

	5.	Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности	2
	6.	Договор купли-продажи, его содержание	
	Практические занятия		
	1.	Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	
Тема 5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание		4
	1.	Виды покупательского спроса и задачи его изучения	
	2.	Понятие о торговом ассортименте	
	3.	Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле	
	4.	Управление товарными запасами в торговле	
	Практические занятия		6
	1.	Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	
Раздел 2. Функции коммерческой деятельности (4 семестр очной формы обучения на базе 9 класса, 2 семестр очной формы обучения на базе 11 класса)			
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности			
Тема 6. Коммерческая деятельность по закупкам товаров	Содержание		8
	1.	Значение закупочной работы, ее содержание	
	2.	Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения	
	3.	Структура и содержание договора поставки	10
	Практические занятия		
1.	Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач		
Тема 7. Коммерческая деятельность по продаже товаров	Содержание		12
	1.	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли	
	2.	Организация продажи товаров на оптовых рынках	
	3.	Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри	
	4.	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	14
	Практические занятия		
1.	Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач		
Тема 8. Форма сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание		4
	1.	Франчайзинг	
	2.	Финансовая аренда – лизинг	
	3.	Факторинг	

	4.	Товарообменные операции – бартер	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	6
<b>Тема 9. Организация купли-продажи на ярмарках, биржах и аукционах</b>	<b>Содержание</b>		
	1.	Организация торговли на оптовых ярмарках	4
	2.	Организация торговли на товарных биржах	
	3.	Организация торговли на аукционах	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	6
<b>Тема 10. Риски в коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>		
	1.	Понятие рисков и их страхование	6
	2.	Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Тестирование, собеседование (устный опрос), решение практических задач	11
<b>Консультации</b>			6
<b>Самостоятельная работа при изучении МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности</b>			25
1. Изучение темы (по учебнику, лекциям, избранным Интернет-ресурсам) 2. Выполнение самостоятельной работы по теме. 3. Подготовка презентации (по выбранной теме). 4. Разработка индивидуального проекта по теме.			25
<b>Примерная тематика курсовых работ (проектов)</b> 1. Изучение реализованного потребительского спроса в торговом предприятии. 2. Изучение неудовлетворенного потребительского спроса в торговом предприятии. 3. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли. 4. Организация розничной продажи товаров методом самообслуживания. 5. Конкурентоспособность торгового предприятия. 6. Организация закупочной деятельности на предприятиях оптовой (розничной) торговли. 7. Организация сбытовой деятельности на предприятиях оптовой (розничной) торговли. 8. Организация оптовой продажи товаров. 9. Организация розничной продажи товаров. 10. Изучение информационной деятельности оптового предприятия. 11. Изучение информационной деятельности розничного предприятия. 12. Организация работы по заключению и исполнению договоров поставки в торговой организации. 13. Организация розничной продажи товаров методом индивидуального обслуживания.			16

14. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний. 15. Франчайзинг в розничной торговле. 16. Организация и анализ деятельности торговых ярмарок. 17. Формирование оптимальных товарных запасов розничного торгового предприятия. 18. Формирование ассортимента товаров розничной торговой организации. 19. Формирование ассортимента товаров оптовой торговой организации. 20. Организация оказания дополнительных услуг покупателям розничной торговой организации. 21. Организация стимулирования сбыта. 22. Организация коммерческой службы оптового торгового предприятия. 23. Организация товароснабжения торгового предприятия. 24. Организация завоза товаров в торговое предприятие. 25. Организация хранения товаров на торговом предприятии. 26. Организация приемки товаров по количеству в торговой организации. 27. Организация транспортировки товаров на торговом предприятии. 28. Организация приемки товаров по качеству в торговом предприятии. 29. Организация работы по контролю качества и выявлению брака продукции в торговой организации. 30. Анализ качества обслуживания в торговой организации. 31. Разработка направлений совершенствования обслуживания потребителей. 32. Организация и оценка эффективности складского хозяйства оптового предприятия. 33. Анализ ассортимента (на примере отдельной товарной группы) торгового предприятия. 34. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на деятельность торгового предприятия. 35. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности. 36. Современные методы продажи товаров. 37. Инновационные методы приемки товаров по количеству и качеству. 38. Инновационные технологии хранения, применяемые в торговом предприятии. 39. Информационно-компьютерное обеспечение управления деятельностью предприятия розничной торговли. 40. Современные методы стимулирования сбыта предприятия розничной торговли.		
<b>Всего</b>		<b>166</b>
<b>МДК.01.02 Организация торговли</b>		
<b>Тема 1. Введение в дисциплину</b>	<b>Содержание</b>	
	1.	Сущность и принципы торговой деятельности
	2.	Факторы, влияющие на торговую деятельность
	3.	Общая классификация предприятий торговли
		2

<b>Тема 2. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ</b>	<b>Содержание</b>		2
	1.	Государственное регулирование торговой деятельности предприятий (организаций): цель, задачи, принципы, основные направления	
	2.	Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности	
	3.	Государственный Контроль деятельности торговых предприятий	
	<b>Практические занятия</b>		6
	1.	Опрос, тестирование, анализ ФЗ «О защите прав потребителей»	
<b>Тема 3. Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии</b>	<b>Содержание</b>		2
	1.	Торгово-технологический процесс: сущность, значение, классификация, основные схемы	
	<b>Практические занятия</b>		6
	1.	Собеседование, тестирование, решение практических задач	
<b>Тема 4. Устройство и основы планировок магазинов</b>	<b>Содержание</b>		2
	1.	Планировка помещений на предприятиях торговли	
	2.	Этапы планирования торгового зала	
	3.	Способы расстановки оборудования	
	4.	Показатели эффективности планировки торгового зала	
	<b>Практические занятия</b>		6
	1.	Собеседование, тестирование, решение практических задач	
<b>Тема 5. Хранение товаров в розничном торговом предприятии</b>	<b>Содержание</b>		2
	1.	Технология хранения товаров в магазине	
	2.	Способы хранения товаров	
	3.	Срок хранения, годности и реализации товаров	
	4.	Режимы хранения товаров	
	5.	Требования к хранению отдельных видов товаров (продовольственных и непродовольственных)	
	<b>Практические занятия</b>		4
	1.	Собеседование, тестирование, решение практических задач	
<b>Тема 6. Подготовка товаров к продаже в розничном торговом предприятии</b>	<b>Содержание</b>		3
	1.	Правила продажи отдельных видов товаров	
	2.	Общие и специальные операции по подготовке товаров к продаже	
	3.	Предпродажная подготовка продовольственных товаров	
	4.	Предпродажная подготовка непродовольственных товаров	

	5.	Особенности оформления ценников на товары	4
	Практические занятия		
	1.	Собеседование, тестирование, решение практических задач	
Тема 7. Размещение и выкладка товаров в торговом зале розничного торгового предприятия	Содержание		2
	1.	Размещение товаров в торговом зале	
	2.	Методы продажи товаров	
	3.	Выкладка товаров в торговом зале	
	4.	Способы выкладки товаров	
	5.	Декоративная выкладка	
	6.	Размещение и выкладка отдельных видов товаров	
	Практические занятия		4
	1.	Собеседование, тестирование, решение практических задач	
Тема 8. Организация розничной продажи и обслуживания покупателей	Содержание		2
	1.	Особенности. продажи товаров в зависимости от метода продажи	
	2.	Продажа отдельных видов непродовольственных товаров	
	3.	Торговое обслуживание: основные термины	
	4.	Управление процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли: основные элементы и показатели	
	Практические занятия		4
	1.	Собеседование, тестирование, решение практических задач	
Самостоятельная работа при изучении МДК.01.02 Организация торговли			29
1. Самостоятельная работа обучающихся по поиску информации по методам оптовой торговли на примере конкретных предприятий.			4
2. Записать в тетради ответы на следующие вопросы: 1.Нормативные акты, регламентирующие вопросы защиты прав потребителей. 2. Основные понятия, применяемые в Законе РФ «О защите прав потребителей». 3.Объяснить понятия «потребитель», «покупатель», предусмотренные в преамбуле Закона РФ «О защите прав потребителей». 4.Объяснить понятия «изготовитель», «исполнитель». 5.Отличие понятий «недостаток товара» и «существенный недостаток товара» 6.Понятия «безопасность товара», «импортёр» их содержание и др.			6
3. Изучение документов: Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 15.06.65 г. № П 6).			4

Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 25.04.66 г. № П 7).		
4. Изучить ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли.		4
5. Провести анализ хранения продовольственных и непродовольственных в магазине у дома.		5
6. Изучить Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. №2463 «Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ».		6
<b>Всего</b>		<b>80</b>
<b>МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		
<b>Тема 1. Введение в техническое оснащение торговых организаций и охрану труда</b>	<b>Содержание</b>	
	1.	Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговли, облегчения тяжелых и трудоемких процессов, увеличения прибыли при экономии и трудовых материальных затрат
	2.	Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению в торгово-оперативных процессах
	3.	Требования работников торговли к современной торговой технике в условиях рыночной экономики
<b>Тема 2. Мебель, торговый инвентарь</b>	<b>Содержание</b>	
	1.	Требования, предъявляемые к мебели классификация мебели типизация, унификация и стандартизация мебели
	2.	Мебель торговых залов, подсобных помещений и складов, мелкорозничных предприятий, ее типы, назначение, особенности устройства и применения
	3.	Принципы выбора и оснащения торговой мебели магазинов
	4.	Значение и классификация торгового инвентаря. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю
	5.	Виды, назначение и особенности устройства отдельных типов инвентаря
	6.	Значение тары – оборудования, ее применения
	<b>Практические занятия</b>	
	1.	Выбор мебели и расчет ее количества для определенного типа магазина
<b>Тема 3. Измерительное</b>	<b>Содержание</b>	

оборудование	1.	Измерительное оборудование: понятие, группы. Значение и классификация весоизмерительного оборудования. Требования, предъявляемые к весам	
	2.	Весы настольные: циферблатные и электронные, циферблатные, лотковые, весы товарные, шкальные; назначение, техническая характеристика и правила эксплуатации	
	3.	Весы автомобильные и вагонные, их типы, техническая характеристика. Значение применения электронных весов в торговых предприятиях. Экономическая и социальная эффективность	
	4.	Виды электронных весов, их основные узлы. Правила эксплуатации. Виды гирь, их применение в соответствии с гирями весов, меры объема и длины. Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от вида измерительного оборудования	
	Практические занятия		4
1.	Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов весов		
2.	Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торгового предприятия		
Тема 4. Измельчительное и режущее оборудование	Содержание		2
	1.	Применение торгового режущего и измерительного оборудования в торговых организациях и предприятиях общественного питания. Социальная и экономическая эффективность	
	2.	Классификация измельчительного и режущего оборудования. Режущие машины, для гастрономических продуктов, монолитов масла, замороженных продуктов, туш и полутуш мясных, их устройства и техническая характеристика, правила эксплуатации	
	3.	Измельчительные машины для кофе, мяса, рыбы, их устройство техническая характеристика. Блендеры, миксеры.	
	4.	Критерии выбора типа и нормы оснащения предприятий торговли	
	Практические занятия		4
	1.	Изучение устройства и овладения приемами эксплуатации режущих и измельчительных машин	
	2.	Ознакомление с правилами безопасности при работе с этими машинами	
Тема 5. Холодильное оборудование	Содержание		2
1.	Холодильное оборудование, его значение в деле сохранности		



		скоропортящихся продовольственных товаров. Непрерывная холодильная цель, ее необходимость	
	2.	Способы получения холода	
	3.	Торговое холодильное оборудование: шкафы, прилавки, витрины, камеры их устройство	
	4.	Принцип действия компрессионной холодильной машины	
	<b>Практические занятия</b>		
	1.	Расчет количества и типов холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия	2
<b>Тема 6. Подъемно – транспортное оборудование</b>	<b>Содержание</b>		
	1.	Значение и классификация подъемно–транспортного оборудования	
	2.	Грузоподъемные машины, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины; комплексы подъемно – транспортного оборудования, тали; устройство и техническая характеристика, правила эксплуатации	2
	3.	Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования	
<b>Тема 7. Контрольно-кассовые машины</b>	<b>Содержание</b>		
	1.	Значение применения контрольно-кассовых машин в торговых организациях. Социальная и технологическая эффективность функции контрольно-кассовых машин, классификация	
	2.	Основные узлы ККМ их назначение и устройство. Правила эксплуатации ККМ	
	3.	Основные документы учета денежных поступлений (журнал регистрации показаний счетчиков суммирующих, книга учета денежных поступлений от кассиров)	
	4.	Значение электронных контрольно-регистрирующих машин в торговых организациях, их виды	2
	5.	Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, устройство, принцип действия. Значение применения Государственного реестра ККМ, его назначение и формирование	
	6.	Основные разделы Государственного реестра. Правовая база использования ККМ	
	<b>Практические занятия</b>		4

Тема 8. Охрана труда	1.	Оформление документации по учету денежных поступлений овладение навыками работы на ККМ	
	2.	Выбор типов и расчет потребности количества ККМ для торгового предприятия определенного типа	
	3.	Изучение построения и содержания Государственного реестра	
	<b>Содержание</b>		2
	1.	Понятие охраны труда. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда	
	2.	Органы государственного, ведомственного и общественного контроля за охраной труда, их функции	
	3.	Понятие производственного травматизма. Порядок расследования несчастных случаев. Виды инструктажей журналы регистрации различных форм инструктажей	
	4.	Профессиональные заболевания, понятие. Основные понятия условий труда и производственной санитарии. Санитарно-гигиенические условия и требования производственной санитарии	
	5.	Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы производственной санитарии	
	6.	Понятие электробезопасности факторы, вызывающие поражение человека электрическим током. Виды электротравм. Причины электротравматизма. Классификация помещений по степени электробезопасности	
	7.	Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждения токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током	
	8.	Зоны и узлы торгового оборудования, вызывающие опасность при его эксплуатации. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования.	
	9.	Средства защиты при эксплуатации торгового оборудования. Правила техники безопасности при эксплуатации различных типов оборудования	
	<b>Практические занятия</b>		4
		Изучение основных нормативных документов, предусматривающих вопросы	

		охраны труда. Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов инструктажа	
		Оформление актов и протоколов несчастных случаев	
		Изучение нормативных документов, регулирующих условия труда и вопросы производственной санитарии	
	<b>Лабораторные работы</b>		
	1.	Приобретение навыков пользования индивидуальными средствами защиты о поражения электрическим током	2
<b>Тема 9. Пожарная безопасность</b>	<b>Содержание</b>		2
	1.	Федеральный закон «О пожарной безопасности». Правила и инструкции по пожарной безопасности	
	2.	Обязанности и ответственность должностных лиц за обеспечение пожарной безопасности в торговых предприятиях	
	3.	Противопожарный инструктаж, его виды, сроки, порядок проведения и документальное оформление. Причины возникновения и способы тушения пожара в торговых предприятиях. Перечень пожарного инвентаря. Устройство и эксплуатация различных видов огнетушителей	
	4.	Противопожарное водоснабжение, его виды, особенности устройства. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара	
	5.	Понятие и виды пожарной сигнализации, особенности их применения. Характеристика и виды пожарной сигнализации	
	<b>Практические занятия</b>		2
	1.	Составление схем эвакуации людей и материальных ценностей во время пожара	
	2.	Изучение устройства и эксплуатации различных видов огнетушителей	
<b>Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			
1. Подбор, размещение и использование торговой мебели			4
2. Выбор типов весов и определение потребности в них. Установка и эксплуатация электронных весов			4
3. Механизация и авторизация технологических процессов на оптовых предприятиях			4
4. Сервис обслуживания холодильного оборудования			4
5. Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем			4
6. Сканирующие устройства, техническая характеристика			4

7. Обязанности руководителя по обеспечению безопасных условий охраны труда. Государственные органы, осуществляющие надзор и контроль над соблюдением требований охраны труда	2
8. Ответственность работников и администрации за нарушение требований пожарной безопасности	2
<b>Всего</b>	<b>70</b>
<b>Учебная практика</b> Виды работ: 1. Организационная характеристика предприятия: - тип и вид торгового предприятия; - методы продажи и обслуживания, применяемые на предприятии. 2. Характеристика основных и дополнительных услуг розничной торговли на предприятии. 3. Изучение содержания и порядка заключения договора поставки. 4. Изучение товародвижения на предприятии. Приемка товаров по количеству и качеству. 5. Изучение и анализ состояния товарных запасов. 6. Изучение и соблюдение правил охраны труда на предприятии.	<b>144</b>
<b>Промежуточная аттестация (экзамен по модулю)</b>	<b>-</b>
<b>Всего</b>	<b>460</b>

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает: практические занятия.

На проведение практических занятий в форме практической подготовки отводится 100 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических умений/навыков
- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную
- профессиональных компетенций 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.

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

#### **3.1. Требования к материально-техническому обеспечению**

Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов:

1). учебного кабинета по организации коммерческой деятельности и логистике.

Оборудование учебного кабинета: доска, учебная мебель, рабочее место преподавателя. (компьютер, проектор, экран, доска).

Технические средства обучения: компьютер с лицензионными программами, мультимедийное оборудование

2) кабинета для междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя (компьютер, проектор, экран, доска).

Технические средства обучения:

- компьютер, имеющий лицензионное программное обеспечение общего и профессионального назначения.

3). лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя (компьютер, проектор, экран, доска);
- весы электронные;
- контрольно-кассовая машина;
- доска классная;
- наглядные пособия;
- калькулятор и др.

Технические средства обучения:

- компьютер, имеющий лицензионное программное обеспечение общего и профессионального назначения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду.

### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Для реализации программы библиотечный фонд укомплектован печатными и (или) электронными образовательными и информационными ресурсами, рекомендованными для использования в образовательном процессе.

#### **Основные источники:**

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, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>

2. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 469 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1059379. - ISBN 978-5-16-017316-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1059379>

3. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1914576>

4. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520066>

5. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>

#### **Дополнительные источники:**

1. Алексина, С. Б. Мерчандайзинг : учебное пособие / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 178 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1245071. - ISBN 978-5-16-016846-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1245071>

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, 2023. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516871>

3. Гайворонский, К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле : учебное пособие / К.Я. Гайворонский. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 169 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1817478. - ISBN 978-5-16-017172-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817478>

4. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513559>

5. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 148 с. - ISBN 978-5-394-04187-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232434>

6. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 296 с. - ISBN 978-5-394-02189-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091838>

#### **Интернет-ресурсы**

1. Справочная система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Библиографические базы данных Института научной информации <http://www.inion.ru>, свободный доступ;
3. Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU <http://www.elibrary.ru>, свободный доступ;
4. Университетская информационная система "Россия" <http://uisrussia.msu.ru>, свободный доступ;
5. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru>, свободный доступ;
6. ЭБС "Национальный цифровой ресурс "Руконт" <http://www.rucont.ru>; свободный доступ
7. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов <http://fcior.edu.ru>, свободный доступ
8. Электронно-библиотечная система «Polpred.com» <http://www.polpred.com>, свободный доступ
9. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru>, свободный доступ;
10. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru>, свободный доступ
11. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
12. [http:/ www. rtpress. ru](http:// www. rtpress. ru) - Российская торговля;
13. <http:// www. torgrus. ru> - Новости и технологии торгового бизнеса.

Периодические издания (отечественные журналы):

1. Журнал «Современная торговля» (в библиотеке ННГУ, пр. Ленина, д. 27)

#### **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей	Демонстрация заинтересованности в выбранной профессиональной деятельности, умение поставить цели и задачи деятельности.	Наблюдение и оценка полученных результатов в ходе

будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.		изучения разделов профессионального модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Проявление навыков самоорганизации, самоуправления, демонстрация умения взаимодействовать с окружающими в ходе решения поставленных задач.	Наблюдение и оценка полученных результатов в ходе изучения разделов профессионального модуля
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Определение успешных вариантов решения проблемы. Разработка альтернативных решений проблемы. Обоснованность принятого решения в условиях стандартных и нестандартных ситуациях.	Наблюдение и оценка полученных результатов в ходе изучения разделов профессионального модуля
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Умение производить поиск информации в ходе решения поставленных задач, делать выбор и определять значимость профессиональных ценностей. Результативность поиска необходимой информации для эффективного выполнения профессиональных задач.	Наблюдение и оценка полученных результатов в ходе изучения разделов профессионального модуля
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Обоснованность выбора вида, методов и приемов бесконфликтного общения и саморегуляции в коллективе. Соблюдение принципов профессиональной этики.	Наблюдение и оценка полученных результатов в ходе изучения разделов профессионального модуля
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля. Адекватность оценки рабочей ситуации в соответствии с поставленными целями и задачами. Адекватность оценки ответственности за результат своей работы.	Наблюдение и оценка полученных результатов в ходе изучения разделов профессионального модуля



повышение квалификации.		
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Применение при изучении профессионального модуля нормативных актов и законов в области коммерческой деятельности.	Наблюдение и оценка полученных результатов в ходе изучения разделов профессионального модуля
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Определение элементов коммерческой деятельности предприятия. Изучение договоров поставки (купли-продажи) товаров. Применение знаний в области государственного регулирования коммерческой деятельности. Описание процесса заключения договора и контроля над его выполнением.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационного экзамена
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Применение правил торговли. Определение состояния товарных запасов, их анализ. Представление порядка организации работы на складе. Описание технологических операций по подготовке товаров к хранению и дальнейшей ее реализации.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационного экзамена
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Использование и применение порядка принятия товаров по количеству и качеству в ходе изучения профессионального модуля. Описание последовательности действий при приемке товаров по количеству и качеству.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационного экзамена
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Определение вида, класса и типа организаций, различий между организациями розничной и оптовой торговли.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики,

		квалификационно о экзамена
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Определение и описание основных и дополнительных видов услуг в оптовой и розничной торговле.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационно о экзамена
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Применение знаний в области добровольной сертификации товаров (услуг) при подготовке документов к добровольной сертификации.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационно о экзамена
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Применение в процессе изучения профессионального модуля методов, средств и приемов менеджмента. Описание порядка установления делового общения и коммерческих связей.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационно о экзамена
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Осуществление расчетов при управлении товарными запасами и потоками и при выполнении технологических операций по реализации товаров.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационно о экзамена
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики,	Демонстрация применения логистических систем и схем при управлении товарными потоками.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы

обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.		практики, квалификационного экзамена
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Определение видов торгового-технологического оборудования. Описание порядка их эксплуатации Демонстрация умения применять способы охраны труда и технику безопасности.	Выполнение рабочих программ междисциплинарных курсов профессионального модуля, программы практики, квалификационного экзамена

### МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности»

#### **Вопросы к ИТО**

1. Цели, сущность коммерческой деятельности, виды коммерческой деятельности.
2. Понятие коммерции. Субъекты коммерческой деятельности их организационно-правовые формы.
3. Объекты коммерческой деятельности: товары и услуги их характеристика
4. Сущность коммерческой деятельности в торговле и основные задачи, стоящие перед коммерческими службами, их характеристика.
5. Коммерческие и технологические процессы в торговле и их характеристика.
6. Основные этапы коммерческой деятельности на предприятиях торговли их характеристика.
7. Основные направления комплексного исследования рынка
8. Оценка территориальных и товарных границ рынка.
9. Текущий и абсолютный потенциал рынка.
10. Потребительский спрос и методы его изучения.
11. Коммерческая деятельность по закупке товаров. Сущность, значение и основные этапы закупочной работы.
12. Методы оптовой закупки товаров их характеристика.
13. Роль оптовой торговли в процессе товарного обращения и ее основные цели и задачи.
14. Сущность оптовой торговли ее основные функции их характеристика
15. Основные виды оптовых предприятий их характеристика.
16. Организация хозяйственных связей. Классификация хозяйственных связей: по структуре хозяйственных связей: по продолжительности (срокам действия заключенных договоров): по ведомственной принадлежности покупателей и поставщиков
16. Основы построения процесса товародвижения, факторы, влияющие на процесс товародвижения: производственные; транспортные; социально-экономические и торговые, их характеристика.
17. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения;
18. Формы товародвижения: транзитная и складская. Основные принципы рациональной организации процесса товародвижения.
19. Хозяйственные связи: виды и характер формирования;
20. Виды договоров, применяемых в торговле их характеристика.
21. Основные этапы и порядок заключения договора поставки.
22. Содержание договора поставки;
23. Порядок изменения и расторжения договора поставки товаров.

24. Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки.
25. Посредническая деятельность: сущность, роль, сферы использования, виды посредников.
26. Комиссионирование как форма посреднической деятельности. Схемы комиссионирования.
27. Консигнация как разновидность комиссионирования.
28. Лизинг: сущность, виды, организационная структура.

### ***Вопросы к дифференцированному зачету***

1. Цели, сущность коммерческой деятельности, виды коммерческой деятельности.
2. Понятие коммерции. Субъекты коммерческой деятельности их организационно-правовые формы.
3. Объекты коммерческой деятельности: товары и услуги их характеристика
4. Сущность коммерческой деятельности в торговле и основные задачи, стоящие перед коммерческими службами, их характеристика.
5. Коммерческие и технологические процессы в торговле и их характеристика.
6. Основные этапы коммерческой деятельности на предприятиях торговли их характеристика.
7. Основные направления комплексного исследования рынка.
8. Текущий и абсолютный потенциал рынка.
9. Коммерческая деятельность по закупке товаров. Сущность, значение и основные этапы закупочной работы.
10. Методы оптовой закупки товаров их характеристика.
11. Роль оптовой торговли в процессе товарного обращения и ее основные цели, и задачи.
12. Сущность оптовой торговли ее основные функции их характеристика.
13. Основные виды оптовых предприятий их характеристика.
14. Основы построения процесса товародвижения, факторы, влияющие на процесс товародвижения: производственные; транспортные; социально-экономические и торговые, их характеристика.
15. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.
16. Формы товародвижения: транзитная и складская. Основные принципы рациональной организации процесса товародвижения.
17. Хозяйственные связи: виды и характер формирования
18. Виды договоров, применяемых в торговле их характеристика.
19. Основные этапы и порядок заключения договора поставки.
20. Содержание договора поставки.
21. Порядок изменения и расторжения договора поставки товаров.
22. Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки.
23. Посредническая деятельность: сущность, роль, сферы использования, виды посредников.
24. Товарные запасы: сущность, виды, показатели оценки их состояния.
25. Управление товарными запасами.
26. Понятие и виды информации, роль ее в коммерческой деятельности.
27. Роль информации в коммерческой деятельности: информация о спросе, о товарном предложении, об оптовых покупателях и конкурентах их характеристика.

28. Коммерческая тайна, формы проявления коммерческой тайны и способы ее защиты.
29. Требования, предъявляемые к информации о товарах. Штриховое кодирование товаров.
30. Оценка конкурентной среды торговых предприятий.
31. Организация торговли на оптовых ярмарках.
32. Организация торговли на аукционах.
33. Сущность, происхождение и основные элементы инфраструктуры рынка.
34. Характеристика основных элементов инфраструктуры рынка.
35. Виды покупательского спроса и задачи изучения спроса в розничной торговле.
36. Методы исследования потребительского спроса.
37. Формирование ассортимента товаров, факторы, влияющие на формирование ассортимента в магазинах.
38. Стратегическая характеристика товарного ассортимента и его свойства.
39. Методы стимулирования продажи товаров. Основные факторы, влияющие на выбор методов и их характеристика.
40. Принципы, основные задачи и содержание организации государственного регулирования торговли.
41. Правовые методы государственного регулирования товарного обращения
42. Формы сотрудничества в сфере производства: совместное предпринимательство, производственная кооперация.
43. Формы сотрудничества в сфере товарного обращения: лизинг, франчайзинг.
44. Предоставление дополнительных коммерческих услуг
45. Сущность посреднической деятельности. Роль и сферы использования.
46. Цели, задачи и структура коммерческой службы. Должностные обязанности работников коммерческой службы.
47. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
48. Инновации в коммерции. Понятие инновации и её технологии на предприятии розничной торговли.
49. Экономические методы государственного регулирования торговли.
50. Принципы формирования товарного ассортимента и методы его исследования.

#### ***Критерии оценивания ИТО***

<b>Шкала оценивания</b>	<b>Критерии</b>
Отлично	Теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные рабочей программой дисциплины учебные задания.
Хорошо	Теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные рабочей программой дисциплины учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.
Удовлетворительно	Теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным

	материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных рабочей программой дисциплины учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки.
Неудовлетворительно	Теоретическое содержание дисциплины освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных рабочей программой дисциплины учебных заданий не выполнено; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.

### *Критерии оценивания зачета с оценкой*

<b>Шкала оценивания</b>	<b>Критерии</b>
Зачтено	Отлично выполнены все задания, соответствует всем необходимым требованиям, отсутствуют ошибки и недочеты. При ответе показана подготовка, уровень которой существенно выше среднего
	В целом хорошо выполнены все задания, частично соответствуют всем необходимым требованиям, имеется значительная ошибка или недочет. При ответе хорошая подготовка, но с рядом заметных ошибок
	Выполнение работ частично соответствует всем необходимым требованиям, имеется ряд значительных ошибок или недочетов. При ответе показана минимальная подготовка
Не зачтено	Выполнение заданий частично соответствует всем необходимым требованиям, имеется ряд значительных ошибок или недочетов. При ответе показана неудовлетворительная подготовка, необходима дополнительная работа для успешного прохождения испытаний.

### *Критерии оценивания курсового проекта*

<b>Шкала оценивания</b>	<b>Критерии</b>
Отлично	Отлично выполнена теоретическая и практическая часть курсовой работы, соответствует всем необходимым требованиям, отсутствуют ошибки и недочеты. На защите курсовой работы показана подготовка, уровень которой существенно выше среднего
Хорошо	В целом хорошо выполнена теоретическая и практическая часть курсовой работы, частично соответствуют всем необходимым требованиям, имеется значительная ошибка или недочет. На защите показана хорошая подготовка, но с рядом заметных ошибок
Удовлетворительно	Выполнение работ частично соответствует всем необходимым требованиям, имеется ряд значительных ошибок или недочетов. На защите показана подготовка, удовлетворяющая основным минимальным требованиям к курсовой работе
Неудовлетворительно	Выполнение курсовой работы частично соответствует всем необходимым требованиям, имеется ряд значительных ошибок или недочетов. На защите показана неудовлетворительная подготовка, необходима дополнительная работа для успешного

	прохождения испытаний.
--	------------------------

### ***Критерии оценки тестирования***

Оценка	Количество правильных ответов, %
«отлично»	90–100
«хорошо»	70–89
«удовлетворительно»	50–69
«неудовлетворительно»	Менее 49

### ***Критерии оценивания выполнения практических задач***

Оценка	Уровень подготовленности, характеризуемый оценкой
«отлично»	Решение приведено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе правильно и аккуратно выполнены все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления; правильно выполнен анализ ошибок.
«хорошо»	Решение приведено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе допущены 2-3 недочета
«удовлетворительно»	Решение приведено не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
«неудовлетворительно»	Решение приведено не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов

## **МДК.01.02 «Организация торговли»**

### **Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету**

1. Сущность и принципы торговой деятельности.
2. Факторы, влияющие на торговую деятельность.
3. Общая классификация предприятий торговли
4. Государственное регулирование торговой деятельности предприятий (организаций): цель, задачи, принципы, основные направления.
5. Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности.
6. Государственный Контроль деятельности торговых предприятий
7. Торгово-технологический процесс: сущность и значение.
8. Классификация торгово-технологического процесса
9. Основные схемы торгово-технологического процесса
10. Планировка помещений на предприятиях торговли.
11. Этапы планирования торгового зала.
12. Способы расстановки оборудования.
13. Показатели эффективности планировки торгового зала
14. Технология хранения товаров в магазине.
15. Способы хранения товаров.
16. Срок хранения, годности и реализации товаров.
17. Режимы хранения товаров.
18. Требования к хранению отдельных видов продовольственных товаров.
19. Требования к хранению отдельных видов непродовольственных товаров.
20. Правила продажи отдельных видов товаров.

21. Общие и специальные операции по подготовке товаров к продаже.
22. Предпродажная подготовка продовольственных товаров.
23. Предпродажная подготовка непродовольственных товаров
24. Особенности оформления ценников на товары.
25. Размещение товаров в торговом зале. Методы продажи товаров.
26. Выкладка товаров в торговом зале. Способы выкладки товаров. Декоративная выкладка.
27. Размещение и выкладка отдельных видов товаров.
28. Особенности. продажи товаров в зависимости от метода продажи.
29. Продажа отдельных видов непродовольственных товаров.
30. Торговое обслуживание: основные термины.
31. Управление процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли: основные элементы и показатели.

#### ***Критерии оценивания дифференцированного зачета***

<b>Шкала оценивания</b>	<b>Критерии</b>
Отлично	Теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные рабочей программой дисциплины учебные задания.
Хорошо	Теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные рабочей программой дисциплины учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.
Удовлетворительно	Теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных рабочей программой дисциплины учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки.
Неудовлетворительно	Теоретическое содержание дисциплины освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных рабочей программой дисциплины учебных заданий не выполнено; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.

#### ***Критерии оценивания выполнения практических задач (ситуаций)***

<b>Оценка</b>	<b>Уровень подготовленности, характеризующий оценкой</b>
«отлично»	Решение приведено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе правильно и аккуратно выполнены все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления; правильно выполнен анализ ситуации.
«хорошо»	Решение приведено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе



	допущены 2-3 недочета
«удовлетворительно»	Решение приведено не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
«неудовлетворительно»	Решение приведено не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов

#### ***Критерии оценки за собеседование:***

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он полно, правильно излагает содержание вопроса, хорошо знает терминологию, полно отвечает на дополнительные вопросы;
- оценка «хорошо» - хорошо знает основной материал, но отвечает сбивчиво, допускает неточности в терминологии и в ответе на дополнительные вопросы;
- оценка «удовлетворительно» - имеет только основы знаний, затрудняется отвечать на дополнительные и уточняющие вопросы;
- оценка «неудовлетворительно» - имеет неполные знания основного материала, допускает грубые ошибки при ответе, отвечает на дополнительные вопросы не полно.

#### ***Критерии оценки тестирования***

Оценка	Количество правильных ответов, %
«отлично»	90–100
«хорошо»	70–89
«удовлетворительно»	50–69
«неудовлетворительно»	Менее 49

### **МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»**

#### **Вопросы для подготовки к ИТО**

1. Научно-технический прогресс в техническом оснащении торгового предприятия: основные понятия, значение и пути развития
2. Общая классификация торгового оборудования: виды, их краткая характеристика
3. Требования, предъявляемые к мебели и ее значения в работе торговых организаций
4. Типизация, унификация и стандартизация мебели: их характеристика
5. Классификация торговой мебели: основные признаки, виды мебели и их характеристика
6. Классификация торгового инвентаря и требования, предъявляемые к торговому инвентарю.
7. Выбор мебели и расчет установочной и экспозиционной площади торговой организации
8. Весоизмерительное оборудование: понятие, значение и классификация
9. Требования, предъявляемые к весам.
10. Виды электронных весов, их основные узлы и правила эксплуатации.
11. Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торговой организации
12. Виды гирь, их применение, меры объема и длины.
13. Поверка весоизмерительного оборудования; сроки поверки в зависимости от вида измерительного оборудования.

14. Классификация и виды измельчительно-режущего оборудования
15. Классификация и виды фасовочно-упаковочного оборудования
16. Непрерывная холодильная цель, ее необходимость, способы получения холода
17. Хладагенты, устройство и принцип действия компрессионной холодильной машины
18. Классификация торгового холодильного оборудования: виды, их характеристика
19. Правила эксплуатации холодильного оборудования
20. Расчет необходимого количества холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия.
21. Подъемно-транспортное оборудование: понятие, виды
22. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.
23. Процесс и способы расчета с покупателями
24. Классификация контрольно-кассовых машин: виды, их характеристика
25. Устройство контрольно-кассовых машин, его основные узлы и их назначений
26. Правила регистрации и эксплуатации контрольно-кассовых машин
27. Электронные контрольно-кассовые машины, их характеристика
28. Характеристика функциональных узлов электронных контрольно-кассовых машин
29. Основные документы учета денежных поступлений (журнал кассира-операциониста, книга учета денежных поступлений).
30. Устройство и техническая характеристика машин для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот
31. Выбор типов и расчет потребности количества контрольно-кассовых машин для торговой организации
32. Классификация торговых автоматов: виды, их характеристика
33. Понятие охраны труда, основные нормативные акты в области охраны труда
34. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля по охране труда, их функции.
35. Понятие производственного травматизма и порядок расследования несчастных случаев.
36. Профессиональные заболевания: понятие и виды
37. Причины травматизма и профессиональных заболеваний
38. Инструктаж по технике безопасности: понятие, виды, их характеристика
39. Журналы регистрации различных форм инструктажей, их структура
40. Инструкции по охране труда для работников торговых организаций, их структура
41. Условия труда: виды, их характеристика
42. Обязанности и ответственность руководителей в области охраны труда
43. Понятие электробезопасности, факторы, вызывающие поражение человека электрическим током
44. Классификация помещений по степени электробезопасности.
45. Технические и индивидуальные средства защиты человека от поражения электрическим током, их характеристика
46. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования.

Итоговая оценка (ИТО) по дисциплине проставляется на основании среднего балла оценок, полученных обучающимися при прохождении текущего контроля успеваемости

#### ***Критерии оценки за собеседование:***

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он полно, правильно излагает содержание вопроса, хорошо знает терминологию, полно отвечает на дополнительные вопросы;
- оценка «хорошо» - хорошо знает основной материал, но отвечает сбивчиво, допускает

неточности в терминологии и в ответе на дополнительные вопросы;

- оценка «удовлетворительно» - имеет только основы знаний, затрудняется отвечать на дополнительные и уточняющие вопросы;

- оценка «неудовлетворительно» - имеет неполные знания основного материала, допускает грубые ошибки при ответе, отвечает на дополнительные вопросы не полно.

### **Критерии оценки тестов**

Оценка	Количество правильных ответов, %
«отлично»	90–100
«хорошо»	75–89
«удовлетворительно»	60–74
«неудовлетворительно»	Менее 60

### **Критерии оценивания доклада, сообщения**

Критерии	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Ответы на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или	Раскрытые ответы на вопросы с обоснованием

		полные	пояснений	
--	--	--------	-----------	--

**Критерии оценивания практических заданий и контрольных работ**

Критерии оценки:	
«отлично»	Содержание ответа на вопросы соответствует теме, информация изложена четко и логично, является достоверной. Ответ содержит элементы сравнительного анализа. Задачи решены верно (при их наличии).
«хорошо»	Содержание ответа на вопросы соответствует теме, информация, в целом, изложена четко и логично, является достоверной. Ответ не содержит элементы сравнительного анализа и носит описательный характер. Задачи решены верно (при их наличии).
«удовлетворительно»	Тема раскрыта поверхностно; обучающийся испытывает небольшие затруднения по выполнению задания. В решениях задач имеются ошибки (при их наличии).
«неудовлетворительно»	Тема не раскрыта; работа соответствует заданию менее, чем на 1/3. Задачи решены неверно (при их наличии).

**ПМ.01.ЭК Экзамен по модулю**

**Вопросы для подготовки к экзамену по модулю по ПМ.01:**

1. Цели, сущность коммерческой деятельности, виды коммерческой деятельности.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности их организационно-правовые формы.
3. Основные этапы коммерческой деятельности на предприятиях торговли их характеристика.
4. Потребительский спрос и методы его изучения.
5. Коммерческая деятельность по закупке товаров. Сущность, значение и основные этапы закупочной работы.
6. Методы оптовой закупки товаров их характеристика.
7. Сущность оптовой торговли ее основные функции их характеристика
8. Основные виды оптовых предприятий их характеристика.
9. Организация хозяйственных связей. Классификация хозяйственных связей: по структуре хозяйственных связей: по продолжительности (срокам действия заключенных договоров): по ведомственной принадлежности покупателей и поставщиков
10. Основы построения процесса товародвижения, факторы, влияющие на процесс товародвижения: производственные; транспортные; социально-экономические и торговые, их характеристика.
11. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения;
12. Формы товародвижения: транзитная и складская. Основные принципы рациональной организации процесса товародвижения.
13. Хозяйственные связи: виды и характер формирования;
14. Виды договоров, применяемых в торговле их характеристика.
15. Основные этапы и порядок заключения договора поставки.
16. Содержание договора поставки;
17. Порядок изменения и расторжения договора поставки товаров.
18. Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки.
19. Посредническая деятельность: сущность, роль, сферы использования, виды посредников.

20. Товарные запасы: сущность, виды, показатели оценки их состояния.
21. Управление товарными запасами.
22. Понятие и виды информации, роль ее в коммерческой деятельности.
23. Роль информации в коммерческой деятельности: информация о спросе, о товарном предложении, об оптовых покупателях и конкурентах их характеристика.
24. Требования, предъявляемые к информации о товарах. Штриховое кодирование товаров.
25. .Оценка конкурентной среды торговых предприятий.
26. Организация торговли на оптовых ярмарках.
27. Организация торговли на аукционах.
28. .Сущность, происхождение и основные элементы инфраструктуры рынка.
29. Характеристика основных элементов инфраструктуры рынка.
30. Виды покупательского спроса и задачи изучения спроса в розничной торговле.
31. Методы исследования потребительского спроса.
32. Формирование ассортимента товаров, факторы, влияющие на формирование ассортимента в магазинах.
33. Стратегическая характеристика товарного ассортимента и его свойства.
34. Методы стимулирования продажи товаров. Основные факторы, влияющие на выбор методов и их характеристика.
35. Принципы, основные задачи и содержание организации государственного регулирования торговли.
36. Правовые методы государственного регулирования товарного обращения
37. Формы сотрудничества в сфере производства: совместное предпринимательство, производственная кооперация.
38. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
39. Инновации в коммерции. Понятие инновации и её технологии на предприятии розничной торговли.
40. Экономические методы государственного регулирования торговли.
41. Принципы формирования товарного ассортимента и методы его исследования.
42. Стратегическая характеристика товарного ассортимента.
43. Сущность организации торговли.
44. Понятие и сущность процесса товародвижения.
45. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
46. Функции рознично-торговых предприятий.
47. Специализация и типизация магазинов.
48. Товароснабжение в розничной торговле.
49. Техничко-экономические показатели эффективности использования магазинов.
50. Содержание торгово-технологического процесса в магазине и принципы его организации.
51. Поступление и приемка товаров.
52. Хранение и подготовка товаров к продаже.
53. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
54. Организация и технология продажи товаров в магазине.
55. Дополнительные услуги в розничной торговле.
56. Внемагазинные формы продажи товаров.
57. Требования к устройству магазина.
58. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
59. Устройство и планировка торгового зала и помещений магазина.
60. Санитарно-технические устройства магазина.

61. Назначение и функции складов.
62. Классификация складов.
63. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
64. Виды складских помещений и их планировка.
65. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
66. Оборудование для хранения товаров.
67. Подъемно-транспортное оборудование.
68. Весоизмерительное и фасовочное оборудование.
69. Складской технологический процесс и принципы его организации.
70. Технология операций по поступлению и приемке товаров.
71. Технология размещения, укладки и хранения товаров.
72. Организация и технология отпуска товаров со склада.
73. Мебель для торговых залов магазина.
74. Торговый инвентарь.
75. Торговое холодильное оборудование.
76. Торговое измерительное оборудование.
77. Контрольно-кассовое оборудование.
78. Понятие об ассортименте товаров и их классификация.
79. Порядок формирования товарного ассортимента на предприятиях оптовой торговли.
80. Формирование ассортимента товаров в магазинах.
81. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
82. Понятие и правовое регулирование договоров.
83. Классификация договоров.
84. Порядок заключения и исполнения договоров.
85. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
86. Изменение и расторжение договора.
87. Организация тарного хозяйства в торговле.
88. Классификация и характеристика основных видов тары.
89. Унификация, стандартизация и качество тары.
90. Сущность и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
91. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
92. Правила продажи отдельных видов товаров.
93. Правила продажи товаров по образцам.
94. Правила продажи товаров дистанционным способом.
95. Комиссионная торговля непродовольственными товарами.
96. Правила работы предприятий розничной торговли.
97. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ».
98. Федеральный закон «О защите прав потребителей»
99. Регулирование отношений между потребителями и продавцами.
100. Научно-технический прогресс в техническом оснащении торгового предприятия: основные понятия, значение и пути развития
101. Общая классификация торгового оборудования: виды, их краткая характеристика
102. Требования, предъявляемые к мебели и ее значения в работе торговых организаций
103. Классификация торговой мебели: основные признаки, виды мебели и их характеристика
104. Классификация торгового инвентаря и требования, предъявляемые к торговому инвентарю.

105. Выбор мебели и расчет установочной и экспозиционной площади торговой организации
106. Весоизмерительное оборудование: понятие, значение и классификация
107. Требования, предъявляемые к весам.
108. Виды электронных весов, их основные узлы и правила эксплуатации.
109. Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торговой организации
110. Классификация и виды измельчительно-режущего оборудования
111. Классификация и виды фасовочно-упаковочного оборудования
112. Непрерывная холодильная цель, ее необходимость, способы получения холода
113. Хладагенты, устройство и принцип действия компрессионной холодильной машины
114. Классификация торгового холодильного оборудования: виды, их характеристика
115. Правила эксплуатации холодильного оборудования
116. Расчет необходимого количества холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия.
117. Подъемно-транспортное оборудование: понятие, виды
118. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.
119. Процесс и способы расчета с покупателями
120. Классификация контрольно-кассовых машин: виды, их характеристика
121. Правила регистрации и эксплуатации контрольно-кассовых машин
122. Выбор типов и расчет потребности количества контрольно-кассовых машин для торговой организации
123. Классификация торговых автоматов: виды, их характеристика
124. Понятие охраны труда, основные нормативные акты в области охраны труда
125. Понятие производственного травматизма и порядок расследования несчастных случаев.
126. Профессиональные заболевания: понятие и виды, причины травматизма и профессиональных заболеваний
127. Условия труда: виды, их характеристика
128. Понятие электробезопасности, факторы, вызывающие поражение человека электрическим током
129. Классификация помещений по степени электробезопасности.
130. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования.

#### Критерии оценок выполненных тестов часть А

Оценка	Количество правильных ответов
«отлично»	90–100
«хорошо»	75–89
«удовлетворительно»	60–74
«неудовлетворительно»	Менее 60

**Критерием освоения деятельности в части Б** квалификационной работы является не только правильность, но и время выполнения задания: Профессиональные компетенции считаются освоенными при выполнении не менее двух заданий из четырех предложенных.

#### Критерии оценок выполненных заданий часть Б

Степень выполнения заданий	Оценка
----------------------------	--------

Полностью выполнены все 3 задания, с пояснениями и ответами на вопросы	Отлично
Выполнены 3 задания со значительными замечаниями, либо полностью правильно выполнено 2 задания со всеми объяснениями	Хорошо
Полностью выполнены 2 задания с замечаниями	Удовлетворительно
Выполнено только 1 задание	Неудовлетворительно

Обобщенная оценка за экзамен (квалификационный) ставится путем расчета среднего арифметического оценок выполненных заданий части А и Б.

#### **УП.01.01 Учебная практика**

Контроль и оценка результатов учебной практики по ПМ.01 представлены в рабочей программе по учебной практике УП.01.01.