

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косинская Надежда Борисовна
Должность: Директор
Дата подписания: 2023.02.27 14:18
Уникальный программный ключ:
4c22542f0fe3bbcc/a4a1ca1372c057958811fbd



**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ОБНИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНФОРМАЦИИ И ПРАВА»**

«УТВЕРЖДАЮ»
Директор ОКИП
Н.Б. Косинская
«27» февраля 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**МДК. 01.03 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И
ОХРАНА ТРУДА**

ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

**по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»
(очная форма обучения, на базе среднего общего образования)**

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых операций и охрана труда» является частью профессионального модуля ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, 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	<ul style="list-style-type: none"> – устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; – управлять товарными запасами и потоками; – обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. 	<ul style="list-style-type: none"> – составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; – государственное регулирование коммерческой деятельности; – инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	72
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	57
в том числе:	
лекции	19
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	38
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
Самостоятельная работа	15
Промежуточная аттестация	зачет

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1.1. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала	4	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, 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
	Торгово-технологический процесс в РТП. Приёмка товаров в магазине		
	Практические занятия	14	
Ознакомление с нормативными документами, регламентирующими приёмку товаров в магазине. Ознакомление с сопроводительными документами, их оформление при приёмке товаров в магазине. Определение и			

	<p>расчёт завеса тары, её документальное оформление. Отработка навыков приёмки товаров в магазине. Решение торговых ситуаций, связанных с приёмкой товаров в магазине по количеству и качеству. Хранение товаров в магазине Организация хранения, способы размещения товаров на хранение, соблюдения режима хранения. Контроль режима хранения товаров на складе. Подготовка товаров к продаже. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров</p>		
	Практические занятия		
	<p>Решение ситуаций по подготовке товаров к продаже. Оформление документов при подготовке товаров к продаже. Размещение товаров в торговом зале магазина. Выкладка товаров: понятие, назначение, приемы. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение. принципы, правила.</p>	8	
	Практические занятия		
	<p>Анализ организации рабочего места продавца. Расчёт площади под размещение и выкладку товаров в магазине</p>	4	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся: Составить схему «Основные участки и пути механизации технологических процессов в магазине», Составить схему «Сроки приёмки товаров по количеству и качеству», Составить схему «Тропа потребителей»; Подготовить рефераты по теме «Задачи и коммерческие функции приёмки, хранения и подготовки товаров к</p>	5	

	продаже», «Назначение и классификация товарных складов», «Особенности хранения продовольственных и непродовольственных товаров», «Способы хранения с учётом вида тары», «Особенности размещения и выкладки товаров в торговом зале РТП по методу ABC», Выполнение индивидуальных заданий «Составление блок-схемы размещения отделов и выкладки товаров в РТП»		
Тема 1.2. Торговое обслуживание	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, 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
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Элементы культуры торгового обслуживания, их показатели. Магазинные методы продажи товаров. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Элементы процесса продажи товаров. Внемагазинные формы торгового обслуживания. Стандарты торгового обслуживания.	10	
	Практические занятия		
	Анализ организации лоточной торговли. Консультация покупателей о товаре. Стандарты обслуживания покупателей	6	
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить рефераты по теме «Факторы, влияющие на процесс продажи», «Функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в РТП», «Действия продавца РТП в зависимости от поведения покупателя»	2	
Тема 1.3. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, 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
	Услуги розничной торговли, их классификация, качество услуг	2	
	Практические занятия		
	Учёт номенклатуры показателей качества услуг и методы их определения.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Составить список рекомендуемых услуг в магазинах разных типов.	2	

Тема 1.4. Правила торговли	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, 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
	Правила торговли	3	
	Практические занятия		
	Изучение особенностей ФЗ РФ «Правила продажи отдельных видов товаров»	4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Составить ситуации по ФЗ «Защита прав потребителей» и «Правилам продажи отдельных видов товаров» и алгоритм их решения». Составить таблицу «Документы, регламентирующие продажу алкогольной продукции». Составить задачи и алгоритм их решения по продаже товаров на комиссионных началах и продажи товаров в кредит. Оформить на товары крупноформатный ценник и ценник-плакат. Изучить основные функции органов, контролирующих торговлю, документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности, их оформление.	5	
	Итоговая аттестация	1	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 12, 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
ВСЕГО:		72	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся);
- доска;
- дидактический материал.

Технические средства обучения:

- компьютеры, лицензионное программное обеспечение;
- мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная:

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>

Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493425>

Карнаух, Н. Н. Охрана труда : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489608>

Дополнительная:

Беляков, Г. И. Пожарная безопасность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. И. Беляков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12955-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490054>

Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493425>

Беляков, Г. И. Электробезопасность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. И. Беляков. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 125 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10906-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490056>

Интернет – ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://urait.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - <http://www.consultant.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий и по итогам изучения дисциплины.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; – государственное регулирование коммерческой деятельности; – инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции. 	<p>Текущий контроль при проведении:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устного опроса; – оценки практических знаний; – тестирования; – оценки результатов самостоятельной работы; – письменная работа (если предусмотрено)
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; – управлять товарными запасами и потоками; – обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству. 	<p>Промежуточная аттестация в форме</p> <ul style="list-style-type: none"> – зачета; – защиты письменной работы (если предусмотрено).