

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



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

*ЧК*  
**«УТВЕРЖДАЮ»**  
Директор ОК ИП  
Н.Б. Косинская  
«27» февраля 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**МДК.04.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ  
ПМ. 04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»**

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

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Область применения программы

МДК.04.01 «Организация прямых продаж» является частью профессионального модуля ПМ. 04 «Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» 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
ПК 4.1 ПМ 4.2 ПМ 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5	<ul style="list-style-type: none"><li>устанавливать деловые контакты,</li><li>оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;</li><li>вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;</li><li>составлять отчетность по торговым операциям;</li><li>рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;</li><li>составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;</li><li>соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;</li><li>соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;</li><li>методы установления деловых контактов;</li><li>порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;</li><li>основы налогового законодательства;</li><li>действующие формы учета и отчетности;</li><li>виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;</li><li>организацию погрузочно-разгрузочных работ;</li><li>условия хранения и транспортировки товаров.</li></ul>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Объем образовательной программы</b>	81
<b>Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем</b>	55
в том числе:	
лекции	22
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	33
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
Самостоятельная работа	26
Промежуточная аттестация	экзамен

## 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
<p style="text-align: center;"><b>Тема 1.1. Вводный инструктаж.</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Организация эффективных коммерческих связей</b></p>	<p>Содержание</p> <p>1.Определить вид, класс и тип предприятия оптовой (розничной) торговли</p> <p>2.Дать социально-экономическую характеристику района деятельности торгового предприятия</p> <p>3.Изучив дислокацию (размещение) оптового (розничного) торговых предприятий, составить карту-схему с соблюдением масштаба</p> <p>4.Определить основных поставщиков товаров в оптовое (розничное) торговое предприятие, дать их характеристику и определить критерии их выбора</p> <p>5.Определить значение и удельный вес местных производственных предприятий в формировании ассортимента товаров торгового предприятия.</p> <p>8.Провести работу по контролю за выполнением договоров поставки</p>	8	ПК 4.1 ПМ 4.2 ПМ 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5
	<p>Практическое занятие</p> <p>Изучить содержание договоров поставки товаров с 2-3 поставщиками. Копии договоров приложить к отчету</p> <p>Принять участие в переговорах с поставщиками товаров, в заключении договоров на поставку товаров.</p>		
	<p>Самостоятельная работа</p> <p>Изучить содержание 2-3 претензий поставщику. Копии претензий приложить к отчету</p> <p>Принять участие в деловой переписке с поставщиком, в составлении претензии и расчете штрафных санкций. Копии писем, претензий приложить к отчету</p>	8	
	<p style="text-align: center;"><b>Тема 1.2. Технология работы склада</b></p>	<p>Содержание</p> <p>1.Ознакомиться с устройством склада. Составить схемы планировки предприятия. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.</p> <p>2.Изучить технологический процесс работы склада, составить схемы технологического процесса.</p> <p>3. Принять участие в приемке товаров по</p>	

	количеству и качеству 4. Ознакомиться с расстановкой товарных партий в складе, их идентификацией, созданием и поддержанием заданного режима хранения		
	Практическое занятие	12	
	Ознакомиться с операциями предреализационной товарной обработки перед отпуском товаров (сортировка, комплектация, формирование товарной партии, упаковывание и др.). Ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров в розничную торговую сеть, проследить за их соблюдением. Выявить причины несоблюдения графиков		
	Самостоятельная работа	10	
	Принять участие в отборке и комплектации партии товаров на складе оптового торгового предприятия и доставке их в розничную торговую сеть. Описать последовательность выполняемых операций Ознакомление с организацией работ по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам (копии документов приложить к отчету)		
<b>Тема 1.3. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятия</b>	Содержание	6	ПК 4.1 ПМ 4.2 ПМ 4.3 ПК 4.4 ПК 4.5
	1. Ознакомление с основными транспортными средствами предприятия. 2. Ознакомление с применением прогрессивных методов доставки грузов на предприятии.		
	Практические занятия	9	
	Рассчитать эффективность использования транспортных средств на предприятии (1-2 примера). Принять участие в организации погрузочно-разгрузочных работ. Ознакомиться с размещением и видами подъемно-транспортного оборудования в оптовом (розничном) торговом предприятии		
	Самостоятельная работа	6	
	Освоить навыки безопасной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования (правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования описать).		
<b>ВСЕГО:</b>		<b>81</b>	

### 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:

Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14766-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491661>

Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07836-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492666>

Мельник, М. В. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 238 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15145-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491795>

##### Дополнительная:

Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Румянцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-7946-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491118>

Захаров, И. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для среднего профессионального образования / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова ; под редакцией И. М. Дмитриевой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 423 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02594-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489863>

##### 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
В результате освоения дисциплины обучающийся должен <b>знать</b> : <ul style="list-style-type: none"><li>– нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;</li><li>– методы установления деловых</li></ul>	<b>Текущий контроль при проведении:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– устного опроса;</li><li>– оценки практических знаний;</li><li>– тестирования;</li><li>– оценки результатов самостоятельной</li></ul>

<p>контактов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;</li> <li>– основы налогового законодательства;</li> <li>– действующие формы учета и отчетности;</li> <li>– виды рекламы, этапы планирования рекламной кампании, правовую базу в сфере рекламы;</li> <li>– организацию погрузочно-разгрузочных работ;</li> <li>– условия хранения и транспортировки товаров.</li> </ul>	<p>работы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– письменная работа (если предусмотрено)</li> </ul> <p><b>Промежуточная аттестация в форме</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– экзамена;</li> <li>– защиты письменной работы (если предусмотрено).</li> </ul>
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен <b>уметь:</b></p> <p>устанавливать деловые контакты,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение;</li> <li>– вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;</li> <li>– составлять отчетность по торговым операциям;</li> <li>– рассчитывать основные налоги; анализировать пути законного сокращения налогооблагаемого дохода;</li> <li>– составлять рекламные материалы, выбирать наиболее приемлемые средства распространения рекламной информации;</li> <li>– соблюдать требования к организации погрузо-разгрузочных работ;</li> <li>– соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования товаров.</li> </ul>	