

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

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

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	81
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	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;">Тема 1.1. Вводный инструктаж.</p> <p style="text-align: center;">Организация эффективных коммерческих связей</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;">Тема 1.2. Технология работы склада</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)		
Тема 1.3. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятия	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).		
ВСЕГО:		81	

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 знать : <ul style="list-style-type: none">– нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса;– методы установления деловых	Текущий контроль при проведении: <ul style="list-style-type: none">– устного опроса;– оценки практических знаний;– тестирования;– оценки результатов самостоятельной

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