

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебной практики

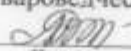
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)
код, специальность

СОГЛАСОВАНА:
Предметной цикловой
комиссией учетно-экономических и
коммерческих дисциплин
Протокол № 1
от «30» августа 2018 года

Разработана на основе Федерального государственного
образовательного стандарта по специальности среднего
профессионального образования 38.02.04 «Коммерция»
(по отраслям)

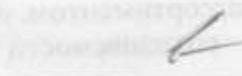
Председатель предметной цикловой
комиссии технологических и
товароведческих дисциплин


/Я.В. Фокина/
Подпись

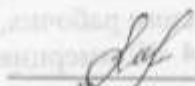
Заместитель директора по учебно-методической работе

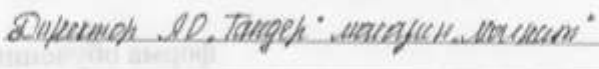

/Р.А. Можасва/
Подпись

УТВЕРЖДЕНА:
Директор филиала


/В.А. Мельников/
Подпись

СОГЛАСОВАНО:
представитель работодателя


/С.П. Васьнев/
Инициалы Фамилия


Директор А.Д. Тандер *наименование предприятия (организации), должность*

Составитель:

Шойдина С. Г., преподаватель Смоленского филиала
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Рецензент:

Фокина Я.В., преподаватель Смоленского филиала РЭУ им.
Г.В. Плеханова

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	7
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа практики (далее рабочая программа) является частью образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 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.

Рабочая программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации товароведов и менеджеров торговых предприятий.

1.2. Место практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: учебная практика является частью профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

1.3. Цели и задачи практики – требования к результатам освоения практики:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- 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 технику

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
 - государственное регулирование коммерческой деятельности;
 - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
 - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
 - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
 - организационные и правовые нормы охраны труда;
 - причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и проф. заболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
 - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.4. Результаты освоения практики

Результатом освоения практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональным опытом и соответствующими профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.5. Рекомендуемое количество часов на освоение программы практики - 108 часов, в том числе учебной практики – 72 часа, производственной практики – 36 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

2.1. Объем практики и виды работ

<i>Вид работы</i>	<i>Объем часов</i>
Учебная практика	72
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной практики по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала	Объем часов	Уровень освоения, компетенции
1	2	3	4
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			
Учебная практика		72	2, 3
<p>Виды работ</p> <p>Тема 1. Ознакомление с торговой организацией</p> <p>Инструктаж о прохождении учебной практики. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.</p> <p>Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.</p> <p>Тема 2. Ознакомление и соблюдение правил торговли и правил внутреннего распорядка</p> <p>Изучение Правил продажи отдельных видов товаров, Правил реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правил продажи по образцам. Применение этих правил на рабочем месте продавца (кассира).</p> <p>Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли.</p> <p>Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.</p> <p>Тема 3. Приемка товаров по количеству и качеству</p> <p>Ознакомление с товарно-сопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными</p>		3	

<p>свидетельствами (сертификатами) и др.</p> <p>Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.</p> <p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.</p> <p>Тема 4. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладка и реализация</p> <p>4.1. Продовольственный магазин</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), распаковывание товаров, их фасование, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасования, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов (1).</p> <p>Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.</p> <p>Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).</p> <p>Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.</p> <p>Осуществление продажи товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Определение цены развесных и фасованных товаров. Овладение навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Оказание дополнительных услуг торговли.</p> <p>4.2. Непродовольственный магазин</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p>	<p>3</p> <p>10</p>	
--	--------------------	--

Овладение основными операциями подготовки к продаже товаров: распаковывание, сортировки, проверки качества, в том числе осмотр внешнего вида, маркировки, сверки цен с документами и других операций с учетом особенностей товаров. Приобретение навыков размещения и выкладки в торговом зале разных групп товаров. Овладение навыками упаковывания разных групп товаров. Оформление ценников на товары и проверка наличия всех необходимых реквизитов. Оценка соответствия правил подготовки товаров однородных групп к продаже требованиям нормативных документов.

Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии. Подготовка торгового зала магазина к работе.

Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг).

Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.

Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале.

Ознакомление с правилами продажи товаров по образцам (проводится в магазинах соответствующего профиля или при наличии соответствующих отделов). Определение соответствия качества услуги продажи товаров по образцам, установленным требованиям.

Тема 5. Эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдение правил охраны труда

Вводный инструктаж по технике безопасности труда и пожарной безопасности. Ознакомление с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования).

Ознакомление с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Оценка рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина.

Ознакомление с устройством и овладение навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.).

Приобретение умений эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладение навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др. Уход за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации. Определите соответствие перечня имеющегося

<p>оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Участие в составлении заявок на ремонт торгово-технологического оборудования (при возможности).</p> <p>Ознакомление с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобретение умений организации рабочего места кассира, подготовки контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомление с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Отработка скорости печатания чеков. Оформление книги кассира-операциониста; снятие показаний суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнение книги кассира-операциониста, контрольной ленты, ее оформление на начало и конец дня. Овладение умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин.</p>		
<p>Тема 6. Ознакомление с коммерческой службой торговой (сбытовой) организации</p> <p>Изучение деятельности коммерческой службы организации (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями.</p> <p>Ознакомление с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими.</p> <p>Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, характера записей в Книге отзывов и предложений, действенности применяемых мер по заявлениям покупателей.</p> <p>Тема 7. Установление коммерческих связей</p> <p>Выявление перечня основных поставщиков организации.</p> <p>Определение характера коммерческих связей с поставщиками.</p> <p>Установление фактического порядка поставки товаров и характера оплаты.</p> <p>Выявление методов стимулирования торговой организации поставщиками.</p> <p>Тема 8. Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров и участие в их составлении</p> <p>Ознакомление с порядком заключения хозяйственных договоров. Выявление количества заключенных договоров купли-продажи или поставки товаров, суммы закупки в целом и по отдельным поставщикам. Изучение порядка работы с поставщиками товаров, документального оформления договорных отношений. Установление зависимости между ценой, качеством, спросом и конкурентоспособностью товаров, гибкости цен и рыночной конъюнктуры. Выявление возможных критериев выбора поставщиков. Участие в заключении договоров. Анализ заключенных договоров.</p> <p>Изучение договорной переписки. Анализ и выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.).</p> <p>Изучение организации заключения договоров на посреднические услуги и информационно-справочные услуги.</p>	<p>6</p> <p>8</p> <p>12</p>	

Ознакомление с основными и дополнительными услугами оптовой организации.

Выявление количества заключенных договоров. Установление их удельного веса в общем объеме товарооборота. Результат оформить в таблицу. Проанализировать состояние оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки.

Ознакомление с порядком заключения договоров на ярмарках, выставках (по возможности). Изучение организации заключения договоров на посреднические и информационно-справочные услуги.

Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, а также соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки.

Установление соответствия заключенных договоров требованиям Гражданского кодекса РФ.

Участие в оформлении торговых договоров (сделок, контрактов, договоров поставки, купли-продажи).

Тема 9. Приобретение умений осуществления технологических процессов на складе оптовой (сбытовой или розничной) торговой организации

Изучение характеристик сбытовой, оптовой или розничной торговой организации: вид и сферу деятельности, тип здания и склада, организационно-правовую форму собственности, специализацию.

Ознакомление с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, емкостью, технической оснащенностью, соблюдением правил размещения товаров, охраной склада, охраной труда, противопожарной безопасностью. Составление схемы планировки предприятия. Дать заключение об эффективности использования полезной площади и емкости предприятия.

Изучение технологического процесса работы склада, составление схемы технологического процесса. Принять участие в осуществлении технологических процессов на складе. Анализ состояния технического оснащения и эффективности использования оборудования и инвентаря. Сделать вывод о соблюдении правил охраны труда и техники безопасности.

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие базы учебной и производственной практики (организации торговли различных типов и форм собственности), оборудованной современным технологическим оборудованием, использующей современные методы и средства обслуживания.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест: контрольно-кассовые машины, весы, фасовочное оборудование и др., торгово-технологическое оборудование в соответствии со специализацией торговой организации.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Федеральные законы и постановления Правительства:

1. Конституция Российской Федерации (основной закон) Трудовой Кодекс Российской Федерации Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
3. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000,2002,2004,2005, 2007,2009 гг.).
4. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.
5. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07. 2005г., ФЗ-№ 94 (с изм. и допол. от 2005,2007,2008,2009, 2010гг.).
6. ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ от 30.03.1999 (с измен. от 2001,2003,2005,2006,2007, 2008гг.)
7. ФЗ «О пожарной безопасности» № 69-ФЗ от 21.12.94 (с измен. от 1995, 1996, 1998,2000-2010гг.)
8. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», № 54-ФЗ от 22.05.2003 (с измен. от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.)
9. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294 (с изм. от 2009г.).
10. «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 г., ФЗ- № 315 (с измен. от 22, 23 июля 2008 г.).
11. «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г., ФЗ- № 208 (с изменениями от 13 июня 1996 г., 24 мая 1999 г., 7 августа 2001 г., 21 марта, 31 октября 2002 г., 27 февраля 2003 г., 24 февраля, 6 апреля, 2, 29 декабря 2004 г., 31 декабря 2005 г., 5 января, 27 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 24 июля 2007 г., 1 декабря 2007г., 29 апреля, 30 декабря 2008 г., 7 мая, 3 июня 2009 г.)
12. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ)
13. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 19 июля 2007 г.
14. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 2005,2007-2010гг.).
15. «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г., ФЗ-№ 135 (с изм. 18 июля 2009 г.).
16. «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г., ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.).
17. «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» № 123 от 22.07.2008
18. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 августа 1996 г. N 987 «О мерах по ужесточению порядка торговли алкогольной продукцией» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 840)
19. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от

02.10.1999 № 1104 и 07.12.2000 № 929);

20. «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009);

21. Инструкция о порядке приемки продукции производственно- технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65г. № П-6

22. Инструкция о порядке приемки продукции производственно- технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73г. № 81 и от 14.11.74г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66г. № П-7

23. Транспортный устав железных дорог Российской Федерации от 08.01.98 № 2-ФЗ (с измен, от 06.07.2001)

24. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 № 24-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 05.04.2003 N 43-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 26.06.2007 N 118-ФЗ)

25. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.97 № 60-ФЗ (в ред. 07.02.2011)

26. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81 -ФЗ (с измен, на 22.11.2010)

27. Конвенция МОТ № 155 «О безопасности и гигиене труда в производственной среде»

28. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.08. 1998 № 904 «Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»

29. Сборник нормативных документов для руководителя предприятия розничной торговли. - М.: ОЦПКРТ, Эко-Новости, 2002

30. Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле. ПОТ Р М 014-2000. - М.: ИНФРА-М, 2000

31. Межотраслевые типовые инструкции по охране труда в розничной торговле. - 5/2002. - М.: ИНФРА-М, 2002

32. Правила технической эксплуатации электроустановок потребителей (ПТЭЭП) / Утв. Приказом Министерства энергетики РФ № 6 от 13.01.2003

33. Межотраслевые правила при эксплуатации электроустановок потребителей (ПОТР-М-016-2001-РД-153 -34.0-ОЗ. 150.00)

34. Правила пожарной безопасности в Российской Федерации (ППБ01-03) 30.06.2003

35. Инструкция по организации и осуществлению государственного пожарного надзора в Российской Федерации № 132 от 17.03.2003

36. Типовые инструкции по охране труда при проведении погрузочно- разгрузочных работ и размещении грузов. ТИОТ М Р 001-2000

37. Система стандартов безопасности труда (ССБТ)

38. Постановление Правительства Российской Федерации "Об утверждении Положения «Об особенностях расследования несчастных случаев на производстве в отдельных отраслях и организациях» № 73 от 24.10.2002

39. Постановление № 28 от 24.04.2002 «О создании Системы сертификации работ по охране труда в организациях»

40. Постановление «Об аттестации рабочих мест по условиям труда» № 12 от 14.03.1997

41. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении положения о проведении государственной экспертизы условий труда в Российской Федерации» № 244 от 25.04.2003

42. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Правила обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты» № 5! от 18.12.1998
43. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Об утверждении рекомендаций по организации работы службы охраны труда в организации» № 14 от 08.02.2000
44. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Методические рекомендации по разработке государственных нормативных требований охраны труда» № 80 от 17.12.2002
45. Постановление Министерства труда и социального развития и Минобразования Российской Федерации «Порядок обучения по охране труда и проверке знаний требований охраны труда работников организаций» № 1/29 от 13.01.2003
46. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации «Об утверждении методических рекомендаций по проведению государственной экспертизы условий труда при лицензировании отдельных видов деятельности» № 53 от 02.07.2001
47. Постановление Правительства Российской Федерации «О государственном надзоре и контроле за соблюдением законодательства РФ о труде и охране труда» № 1035 от 09.09.1999
48. Письмо Минфина «Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» № 104 от 30.08.1993
49. СП 2.3.6.-1066-01 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов

Стандарты:

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования. ГОСТ Р 51305-2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.
2. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий.

Основные источники:

1. Михалева, Е. П. Маркетинг : учебное пособие для СПО / Е. П. Михалева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.— (Серия : Профессиональное образование).). -// ЭБС «ЮРАЙТ» [Электронный ресурс]. - Сетевой режим доступа: www.biblio-online.ru/book/2CDBBA69-9128-4A68-9154-551C3D290B59.
2. Алексунин, В.А. Маркетинг : учебник /В.А. Алексунин. – 6-е изд. – М. : ИТК «Дашков и К», 2016. - // ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» [Электронный ресурс]. - Сетевой режим доступа <http://www.biblioclub.ru/>.
3. Михалева, Е. П. Маркетинг : учебное пособие для СПО / Е. П. Михалева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017.— (Серия : Профессиональное образование).). -// ЭБС «ЮРАЙТ» [Электронный ресурс]. - Сетевой режим доступа: www.biblio-online.ru/book/2CDBBA69-9128-4A68-9154-551C3D290B59.

Дополнительные источники:

2. Маркетинг : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Федько. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М: Академ-центр, 2017.- (Среднее профессиональное образование).- // ЭБС«ZNANIUM.COM» [Электронный ресурс]. - Сетевой режим доступа:<http://www.znanium.com>.
3. Лукина, А.В. Маркетинг товаров и услуг : учеб. пособие / А.В. Лукина. -2-е изд., доп. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017.— (Среднее профессиональное образование).).- // ЭБС«ZNANIUM.COM» [Электронный ресурс]. - Сетевой режим доступа:<http://www.znanium.com>.
4. Кеворков, В.В. Практикум по маркетингу : учеб. пособие для вузов / В.В. Кеворков, Д.В. Кеворков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2010 Вспом. 1 Маркетинг: учебное пособие

/ Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. - М.: Форум, 2009. - (Профессиональное образование).- //.

Журналы, газеты:

1. Российская газета
2. Смоленская газета
3. Логистика
4. Маркетинг
5. Основы безопасности жизнедеятельности
6. Пищевая промышленность
7. Реклама и право
8. Товаровед продовольственных товаров

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Количество заключенных договоров с участием студента, предъявляемые претензии и санкции	Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров, заключенных на практике и проконтролированных на выполнение.
На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Показатели эффективности управления товарными запасами и потоками, размещения товарных запасов на хранение	Оценка эффективности управления товарными запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач
Принимать товары по количеству и качеству.	Количество и качество принятых товаров (количество стандартной, нестандартной продукции, отхода и брака)	Текущий контроль за результатами приемки по количеству и качеству. Проверка отчетов по практике
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Идентифицирующие показатели вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	Текущий контроль за выполнением практических заданий. Тесты. Оценка правильности решения ситуационных задач. Проверка отчета по практике
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Требования к качеству основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Текущий контроль за работой при прохождении практики. Тесты Проверка и защита отчета по практике
Участвовать в работе по подготовке организации к	Требования к качеству услуг торговли, подтверждаемые	То же

добровольной сертификации услуг.	при прохождении добровольной сертификации	
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Показатели эффективного использования методов средств и приемов менеджмента	Текущий контроль. Тесты Оценка правильности выполнения заданий
Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Расчет статистических показателей (среднеарифметической, средневзвешенной и др.)	Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Показатели эффективности функционирования логистических цепей	Текущий контроль Оценка выполнения практических заданий
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Умения эксплуатации торгово-технологического оборудования	Текущий контроль за работой студентов на оборудовании
Промежуточная аттестация в форме экзамена		

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Усвоенные знания сущности и социальной значимости профессии менеджера	Текущий контроль знаний Тестирование
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Практический опыт и умения организовывать деятельность по выполнению профессиональных задач	Оценка эффективности и качества выполняемой самостоятельной работы
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение ситуационных задач. Принятие решений в процессе выполнения профессиональной деятельности на практике	Проверка решений, принятых по проблемным заданиям ситуационных задач и/или проблемных ситуаций на практике

Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Информация, использованная для решения профессиональных задач	Оценка эффективности использования информации
Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Информация, использованная для решения профессиональных задач	Оценка эффективности использования информации
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Эффективность работы в коллективе, команде, общения с коллегами, руководством, потребителями	Текущий контроль выполнения практических заданий и работы на практике
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельность выбора профессиональных задач	Оценка выполнения практических заданий
Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Умение пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Грамотное, логически верное изложение устной и письменной речи	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	Владение навыками обеспечения безопасности жизнедеятельности, предотвращения техногенных катастроф в профессиональной деятельности, организации, проведения и контроля мероприятий, по защите	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике

	<p>работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации</p>	
<p>Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>