

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ МДК.01.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1.1. Область применения программы

Междисциплинарный курс является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

1.2. Место междисциплинарного курса в структуре основной профессиональной образовательной программы

Междисциплинарный курс входит в профессиональный модуль 1 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» профессионального цикла.

1.3. Требования к результатам освоения междисциплинарного курса

Результатом освоения программы междисциплинарного курса является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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;

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.

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 соблюдением 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 Правил торговли, действующего законодательства, 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 профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

– технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

2.1. Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	111
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	74
в том числе:	
практические занятия	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	37
Промежуточная аттестация	Другие виды

2.2. Содержание обучения по междисциплинарному курсу

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)		Объем часов
Тема 1.1. Коммерческая деятельность как экономическая категория	Содержание		
	1	Цели, задачи, принципы коммерческой деятельности.	2
	2	Объекты и субъекты коммерческой деятельности	2
	3	Виды коммерческой деятельности	2
	4	Практическое занятие № 1 (семинар): Понятие и содержание коммерческой деятельности	2
	Самостоятельная работа: Организационно-правовые формы торговых предприятий.		7
Тема 1.2 Инновации в коммерции	Содержание		
	5	Инфраструктура коммерции	2
	6	Средства и методы, применяемые в коммерческой работе	2
	7	Практическое занятие № 2 (семинар): Организация работы коммерческих служб	2
	Самостоятельная работа: Информационные технологии в коммерческой деятельности		7
Тема 1.3 Предприятия оптовой торговли	Содержание		
	8	Виды и характерные особенности предприятий оптовой торговли	2
	9	Роль предприятий оптовой торговли в процессе товародвижения	2
	10	Правовое регулирование деятельности предприятий оптовой торговли	2
	11	Ценообразование на предприятиях оптовой торговли	2
	12	Основные и дополнительные услуги на предприятиях оптовой торговли	2
	13-14	Практическое занятие № 3 (семинар): Коммерческая деятельность на предприятиях оптовой торговли	2
	15-16	Практическое занятие № 4: Расчет торговой надбавки и цены товара на предприятии оптовой торговли	2
	17	Итоговое занятие за семестр	

	Самостоятельная работа: Современные тенденции развития оптовой торговли		7	
Тема 1.4 Предприятия розничной торговли	Содержание			
	18	Виды и характерные особенности предприятий розничной торговли. Формализация розничных торговых предприятий	2	
	19	Роль предприятий розничной торговли в процессе товародвижения	2	
	20	Торговые сети. Характерные особенности, преимущества и недостатки розничных торговых сетей.	2	
	21	Правовое регулирование деятельности предприятий розничной торговли	2	
	22	Ценообразование на предприятиях розничной торговли	2	
	23	Основные и дополнительные услуги предприятий розничной торговли	2	
	24	Практическое занятие № 5 (семинар): Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли	2	
	25	Практическое занятие № 6: Расчет уровня торговой надбавки на предприятиях розничной торговли и цены товара.	2	
	26	Практическое занятие № 7: Анализ преимуществ и недостатков торговых сетей в УрФО	2	
		Самостоятельная работа: Современные тенденции развития розничной торговли		8
Тема 1.5 Договорные отношения и их роль в коммерческой работе	Содержание			
	27	Установление коммерческих связей.	2	
	28	Способы установления коммерческих связей.	2	
	29	Понятие договор, договорные отношения.	3	
	30	Виды договоров в коммерческой практике	3	
	31	Содержание и структура договора	3	
	32	Порядок заключения договоров	3	
	33	Соблюдение договорных отношений сторонами.	3	
	34	Правовое регулирование договорных отношений	3	
	35	Практическое занятие № 8: Установление коммерческих связей. Ведение переговоров (тренинг)	2	
	36	Практическое занятие № 9: Составление договора поставки товара, купли-продажи товара.	2	
	37	Подготовка к квалификационному экзамену	2	
		Самостоятельная работа: Составление оферты и договора на поставку товаров. Форс-мажорные обстоятельства. Ответственность за невыполнение договорных отношений		8
				111

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики; лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места для обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- шкафы и стеллажи для хранения учебно-методических материалов;
- комплект учебно-методических материалов;
- раздаточный материал.

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- демонстрационная мебель, витрины;
- современное торговое оборудование:
 - а) измерительное;
 - б) механическое;
 - в) технологическое;
 - г) контрольно-кассовое оборудование различных видов (автономные, пассивные, системные, активные системные (компьютеризированные кассовые машины – POS терминалы), фискальные регистраторы);
- рабочее место педагога;
- рабочее место обучающегося;
- ПК;
- комплект лицензионного программного обеспечения;
- теле-видео-аппаратура.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная учебная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 272 с. — ISBN 978-5-394-04186-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:<https://e.lanbook.com/book/229562>

2. Памбухчиянс, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянс. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 284 с. — ISBN 978-5-394-04267-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:<https://e.lanbook.com/book/229583>

Дополнительная учебная литература:

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под редакцией Л. П. Дашкова. — Москва : Дашков и К, 2020. — 286 с. — ISBN 978-5-394-03907-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/229370>

2. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. — Москва : Дашков и К, 2021. — 212 с. — ISBN 978-5-394-04170-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/173962>

3. Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107203.html>

4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчианц. — Москва : Дашков и К, 2022. — 400 с. — ISBN 978-5-394-04467-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/277403>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО МОДУЛЯ

Компетенции	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p> <p>ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p> <p>ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p> <p>ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.</p> <p>ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p> <p>ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p> <p>ПК 1.7. Применять в</p>	устанавливать контакты с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать выполнение договоров, предъявлять претензии и санкции по результатам выполнения договоров	Наблюдение, выполнение практических заданий, выполнение практических работ. Экспертная оценка.
	управлять товарными запасами, управлять товарными потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	
	принимать товары по количеству и качеству	
	идентифицировать вид торговли, класс торговли тип организаций розничной и оптовой торговли.	
	оказывать основные услуги оптовой и розничной торговли, дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	
		Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по производственной практик

<p>коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p> <p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Наблюдение за выполнением практического задания. Экспертная оценка действий обучающихся.</p>
	<p>применять в коммерческой деятельности методы менеджмента, применять в коммерческой деятельности средства менеджмента</p> <p>применять в коммерческой деятельности приемы менеджмента, применять в управлении приемы делового и управленческого общения.</p>	<p>Проверка выполнения практических заданий. Экспертная оценка эффективности применения методов и средств менеджмента.</p>
	<p>использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, определять показатели вариации и индексы при решении коммерческих задач</p>	<p>Выполнение практического задания. Соответствие результатов статистического анализа эталону</p>
	<p>применять приемы закупочной логистики, применять методы закупочной логистики, рассчитывать рациональные величины материальных потоков</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по производственной практик</p>
	<p>выбирать оптимальные режимы использования торгово-технологического оборудования</p>	

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
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</p> <p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,</p>	<p>- демонстрация интереса к будущей профессии</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
	<p>- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;</p> <p>- оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач</p>	
	<p>- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач</p>	
	<p>- эффективный поиск необходимой информации;</p>	

<p>предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;</p> <p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;</p> <p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;</p> <p>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;</p> <p>ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;</p> <p>ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;</p> <p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>- использование различных источников информации</p>	
	<p>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями в процессе обучения</p>	
	<p>- планирование и организация самостоятельной деятельности при изучении профессионального модуля</p>	
	<p>- соблюдение действующего законодательства и требований нормативных документов</p>	