

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**
ОГА ПОУ «Новгородский торгово-технологический техникум»

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора по
учебной работе

И.А. Емельянова

«31» 08 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-
СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

по программе подготовки специалистов среднего звена

Квалификация выпускника - менеджер по продажам

Великий Новгород, 2020

Рабочая программа по профессиональному модулю ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539 и учебным планом

Организация-разработчик: областное государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Новгородский торгово-технологический техникум

Разработчики:

Дементьева Н.М. *преподаватель*

Санталайнен В.А. *мастер производственного обучения*

Кравченко С.В. *методист УМО*

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
1.1 Область применения программы	4
1.2 Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения модуля	4
1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение программы модуля	5
2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3.1 Тематический план и содержание профессионального модуля	8
3.2 Содержание профессионального модуля	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	29
4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	29
4.2 Информационное обеспечение обучения	29
4.3 Общие требования к организации образовательного процесса	30
4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса	30
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	31
6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	33
6.1 Фонд оценочных средств для текущего контроля	33
6.2 Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации	50
7. ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ	54

1.ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ01ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1 Область применения программы

Рабочая программа учебного модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС 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):

ПК1.1.Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК1.2.На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК1.3.Принимать товары по количеству и качеству.

ПК1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК1.5.Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК1.6.Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК1.7.Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК1.8.Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК1.9.Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК1.10.Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Примерная программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерческой деятельности при наличии среднего (полного) общего образования..

1.2 Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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 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.

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы профессионального модуля:

Всего – 432 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 360 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 242 часа;
- самостоятельной работы обучающегося – 118 часов;
- учебной и производственной практики – 72 часа.

2.РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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
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 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 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Тематический план профессионального модуля ПМ 01 Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью

очная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности)
			Всего, часов	в т. ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т. ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т. ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК.1.1 ПК.1.2 ПК.1.3 – 1.9	МДК 1.1 Организация коммерческой деятельности	136	92	30	20	44		12	
	МДК 1.2 Организация торговли	120	80	22		40		12	
ПК.1.10	МДК 1.3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	104	70	26				34	
ПК.1.1 – ПК.1.10	Учебная практика	36							
	Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	Всего:	432	242	78	20	118		36	36

заочная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности)	
			Всего, часов	в т. ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т. ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т. ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК.1.1 ПК.1.2 ПК.1.3 – 1.9	МДК 1.1 Организация коммерческой деятельности	136	34	10	4	86	16	12		
	МДК 1.2 Организация торговли	120	32	14		88		12		
ПК.1.10	МДК 1.3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	104	16	10		88		12		
ПК.1.1 – ПК.1.10	Учебная практика	36								
	Производственная практика (по профилю специальности)	36								36
	Всего:	432	78	34	4	262	16	36	36	

3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

очная форма обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности			136	1,2
Тема 1.1 Понятие коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		6	
	1	Сущность коммерческой деятельности. Рынок. Собственность. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности		
	2	Понятие коммерческого риска. Факторы, влияющие на коммерческий риск Классификация рисков. Источники возникновения коммерческого риска Методы снижения коммерческого риска		
	3	Участники коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Учредительные документы		
	Практические занятия №1 -№3		6	3
	1	Работа с учредительными документами		
	2	Анализ применяемых решений, их последствий и связанного с этим риска.		
	3	Отработка навыков по установлению взаимоотношений с коммерческими партнерами		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Коммерческие и некоммерческие организации»		4	2
	Тема 1.2 Коммерческие структуры	Содержание учебного материала		2
1		Индивидуальная предпринимательская деятельность. Хозяйственное товарищество		

	2	Хозяйственное общество. Производственный кооператив		
	Практические занятия №4-№5		4	3
	1	Составление учредительных документов. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия		
	2	Составление сравнительной характеристики организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Хозяйственные товарищества и общества в Великом Новгороде»		4	2
Тема 1.3 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	Содержание учебного материала		2	2
	1	Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре товаров. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.		
	2	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента. Управление товарными запасами.		
	Практические занятия № 6-№7		4	3
	1	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).		
	2	Методы формирования ассортимента товаров в магазине		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ.		6	2
Тема 1.4 Организация хозяйственных связей в торговле и закупка товаров	Содержание учебного материала		6	2
	1	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение договоров		
	2	Планирование закупочной деятельности. Изучение и поиск коммерческих		

		партнёров. Выборы поставщика		
	3	Особенности договора поставки. Заключение договоров на ярмарках. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков		
	Практические занятия №8-№9		4	3
	1	Расчёт стратегии снабжения. Расчёт потребности товаров. Выбор поставщика. Определение целесообразной партии закупки.		
	2	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи, договорами поставки и их оформление		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Хозяйственные связи России с иностранными партнерами» «Статистика проведения ярмарок и их результаты» «Виды тендеров в Новгородской области»		6	2
	Содержание учебного материала		10	2,3
Тема 1.5 Коммерческая работа по продаже товаров	1	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Сбытовая коммерческая деятельность.		
	2	Планирование и прогнозирование сбыта. Расчёт плана сбыта. Формы расчетов. Клиринг.		
	3	Организация и технология оптовой продажи товаров. Коммерческая работа по продаже товаров в розничных торговых предприятиях		
	4	Стимулирование сбыта товаров. Сущность и организационные формы тендеров		
	5	Понятие, роль и значение биржевой торговли. Товарные биржи Аукционы: понятие и виды, порядок проведения		
	Практические занятия №10-№13		8	3
	1	Расчёт объёма сбыта разными методами.		
	2	Определение объективной цены продажи товара		
	3	Определение доходности от продаж. Решение ситуационных задач		
	4	Оформление заказов (отборочных листов) на отборку товаров на складе		

	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Цены на аукционах» Подготовить электронную презентацию о работе товарных бирж.		6	2
Тема 1.6 Страхование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала		4	2,3
	1	Страхование в условиях рыночной экономики. Материальная основа страхования. Страховой фонд. Виды и системы страхования		
	2	Страхование коммерческой деятельности. Имущественное страхование. Страхование грузов		
	Самостоятельная работа обучающихся: Правовые основы страхования. Государственный надзор за страховой деятельностью Изучение федеральных законов и нормативных документов Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ.		4	2
Тема 1.7 Коммерческая информация и её защита	Содержание учебного материала		4	2,3
	1	Понятие и назначение коммерческой информации.		
	2	Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой тайны. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе		
	Практические занятия № 14		2	3
	1	Работа с товарными знаками на продовольственные и непродовольственные товары		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы:		4	2

	Виды товарных знаков на продовольственные и непродовольственные товары»			
Тема 1.8 Организация экспортно - импортных операций	Содержание учебного материала		4	2
	1	Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций. Международные торговые организации. Международная товарная классификация		
	2	. Декларирование и лицензирование товаров. Товарная номенклатура и сертификация импортируемой продукции		
	Самостоятельная работа обучающихся: Государственное регулирование ВЭД. Выход на внешний рынок Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы.		4	2
Тема 1.9 Инновации в коммерции	Содержание учебного материала		4	2
	1	Лизинг: понятие и виды, преимущества и недостатки. Контракт		
	2	Факторинговая деятельность. Факторинг, как форма краткосрочного кредитования. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты.		
	Практическое занятие №15		2	3
	1	Расчёт лизинговой платы. Составление договора лизинга.		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Деятельность лизинговых и факторинговых фирм в Великом Новгороде»		6	2

Тематика курсовых работ (проектов) 1. Организация и развитие малых предприятий в сфере коммерции. 2. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг. 3. Коммерческая тайна предприятия, обеспечение ее защиты. 4. Риск в коммерческой деятельности предприятия. 5. Организация коммерческой деятельности предприятий на основе инновационных процессов. 6. Система управления коммерческой деятельностью предприятия. 7. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности. 8. Роль планирования в рыночной экономике и его воздействие на коммерческую деятельность. 9. Функционирование коммерческой службы хозяйственного предприятия в условиях рыночной экономики. 10. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов. 11. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий. 12. Организация коммерческой деятельности оптового предприятия. 13. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности. 14. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле. 15. Моделирование коммерческой деятельности и оптовых торговых предприятий по закупке и продаже потребительских товаров. 16. Системный подход к формированию коммерческих связей в оптовой торговле. 17. Организация системы закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке товаров. 18. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: планирование, структура управления и эффективность. 19. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия, методы, организация и эффективность. 20. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения. 21. Юридический статус и финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. 22. Организация системы закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии. 23. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия. 24. Методы оптовой продажи товаров. 25. Коммерческая деятельность по выбору оптимальных каналов продвижения товара на рынок.	20	
---	-----------	--

26. Роль местных ресурсов в формировании товарного предложения. 27. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятия. 28. Организация проведения деловых переговоров. 29. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса. 30. Организация договорной работы, оценка ее эффективности. 31. Управление ассортиментом товаров на оптовом торговом предприятии. 32. Товарно - ассортиментная политика торгового предприятия 33. Управление ассортиментом товаров на основе категорийного подхода. 34. Управление товарными запасами на оптовом торговом предприятии. 35. Организация коммерческой работы на оптовом продовольственном рынке. 36. Организация коммерческой деятельности при экспортно-импортных операциях и ее улучшение. 37. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках. 38. Стимулирование в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности. 39. Состояние и перспективы развития оптовой торговли. 40. Разработка ассортиментной политики торгового предприятия 41. Управление формированием ассортимента товаров в оптовой торговле. 42. Системы хозяйственных связей, оценка ее эффективности. 43. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров. 44. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с покупателями товаров. 45. Организация учета и контроля исполнения договоров поставки. 46. Коммерческая деятельность по подготовке и проведению оптовых ярмарок. 47. Управление товарными запасами в предприятиях оптовой торговли. 48. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. 49. Методы оптовой продажи товаров и их эффективность 50. Диверсификация в оптовой торговле. 51. Организация работы розничных рынков. 52. Концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в розничной торговле. 53. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле. 54. Управление коммерческой деятельностью за рубежом и практика ее использования с учетом особенностей отечественных торговых предприятий. 55. Развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара). 56. Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в		
---	--	--

торговле России и за рубежом. 57. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства. 58. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 59. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия. 60. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле. 61. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности. 62. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность. 63. Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 64. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. 65. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы. 66. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка. 67. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия. 68. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность. 69. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии. 70. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли. 71. Роль и развитие сервиса в розничной торговле. 72. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия. 73. Организация развития электронной торговли. 74. Система оценки коммерческой деятельности предприятий. 75. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим		
---	--	--

звеном. 76. Качество обслуживания покупателей предприятием на рынке товаров и факторы его обуславливающие. 77. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях 78. Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности хозяйственного предприятия. 79. Организация и развитие оптовой продажи товаров предприятиями отраслевой ориентации. 80. Аспекты качественного сервиса на рынке товаров и услуг. 81. Прогноз развития системы сервиса на производстве и в сфере распределения товара. 82. Послепродажное обслуживание: функции, стратегия и его влияние на имидж предприятия. 83. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке. 84. Стимулирование в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности. 85. Методы анализа коммерческих процессов торгового предприятия. 86. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности. 87. Стратегия сервиса на рынке товаров и ее применение в коммерческой деятельности предприятия. 88. Анализ эффективности коммерческой деятельности лизинговых компаний. 89. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы. 90. Ценообразование в коммерческой деятельности предприятия.			
Учебная практика Виды работ устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками.		12	
МДК 01.02 Организация торговли		120	
Тема 2.1 Технологические решения магазинов	Содержание учебного материала	18	2,3
	1 Формы организации и управления розничной торговлей. Звенья и формы торговли. Органы управления и контроля.		
	2 Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Роль торговли в развитии экономики страны		
	3 Торговые предприятия и их особенности. Классификация торговых предприятий		
	4 Факторы, влияющие на размещение розничной сети. Виды торговых зданий и требования к ним. Основные требования к торговым зданиям и		

		помещениям		
	5	Типизация и специализация розничной торговой сети		
	6	Устройство и основы технологической планировки магазинов. Планировка торгового зала		
	7	Состав и взаимосвязь помещений магазина. Материально-техническая база магазинов		
	8	Розничная торговая сеть и функции, выполняемые ею. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети. Развитие торговых сетей в России		
	9	Особенности Интернет-торговли		
	Практические занятия №1-№3		6	3
	1	Разработка схемы планировки магазина		
	2	Заполнение таблицы «Типизация и специализация розничной торговой сети на примере предприятий города».		
	3	Торговые центры, как перспективное направление развития розничной торговли (семинар)		
Тема 2.2 Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия	Содержание учебного материала		10	2
	1	Факторы, влияющие на организацию товароснабжения. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.		
	2	Организация закупки товаров. Формы товароснабжения и организация доставки товаров в розничную торговую сеть.		
	3	Источники поступления товаров в розничную торговую сеть.		
	4	Технология товародвижения в магазине.		
	5	Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. Формирование товарного ассортимента.		
	Практические занятия №4		2	3
	1	Проработка нормативной документации, регламентирующей поставку товаров. Разработка графика завоза товаров на торговые предприятия		
Тема 2.3 Торгово-технологические процессы в торговле	Содержание учебного материала		16	2
	1	Торгово-технологический процесс на предприятиях торговли.		
	2	Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.		

	3	Приемка товаров по качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.		
	4	Организация хранения товаров в магазинах. Виды товарных потерь в магазине.		
	5	Операции по подготовке товаров к продаже. Подготовка отдельных групп товаров к продаже. Значение предварительной подготовки товаров к продаже.		
	6	Размещение и выкладка товаров в магазине.		
	7	Процесс продажи. Технология продажи товаров.		
	8	Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы обслуживания.		
	Практические занятия №5-№8		8	3
	1	Отработка навыков приемки товаров. Документальное оформление расхождений при приемке товаров. Оформление акта по расхождению при приемке товара.		
	2	Анализ условий хранения товаров.		
	3	Отработка навыков подготовки товаров к продаже		
	4	Отработка навыков размещения и выкладки товаров		
Тема 2.4. Инфраструктура оптовой торговли	Содержание учебного материала		14	2,3
	1	Организационные формы оптовой торговли.		
	2	Предприятия оптовой торговли: назначение, виды, функции, классификация, их размещение и структура. Сущность и задачи оптовой торговли. Роль оптовых предприятий в товарообороте и товародвижении.		
	3	Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения.		
	4	Товарные склады: назначение, функции, классификация.		
	5	Складской технологический процесс и его составные части. Управление технологическим процессом на складе.		
	6	Размещение товаров. Укладка. Хранение товаров на складах: организация хранения.		
	7	Услуги оптовой торговли.		
	Практические занятия №9-№11		6	3
	1	Состояние и перспективы развития оптовой торговли в Российской Федерации (семинар)		

	2	Составление алгоритма торгово-технологического процесса оптовой торговли.		
	3	Ознакомления с устройством и планировкой складов различных видов и типов.		
Самостоятельная работа обучающихся: Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщений на темы: «Органы управления и контроля в торговле» «Виды розничной торговой сети» «Оптовые торговые предприятия Новгородской области». Поиск материалов в интернете о новых видах упаковки. Отчёт об индивидуальной экскурсии на предприятия: «Типы магазинов». Отчёт об индивидуальной экскурсии на предприятия: «Планировка торгового зала». Отчёт об индивидуальной экскурсии на предприятия: «Магнит». Отчёт об индивидуальной экскурсии на предприятия: «ТРК Мармелад». Оформление ценников. Составление алгоритма приёмки товаров по количеству и качеству. Составления алгоритма подготовки различных групп товаров к продаже. Составление алгоритма обслуживания покупателей. Составления алгоритма консультации на различные группы товаров. Поиск решения проблемных ситуаций в соответствии с правилами продажи товаров и законом РФ «О защите прав потребителей»			40	2
Учебная практика Виды работ 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.			12	
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			104	
Тема 3.1 Охрана труда в	Содержание учебного материала		10	1,2

торговле	1	Нормативно-правовая база охраны труда. Система управления охраной труда на предприятиях. Планирование мероприятий по охране труда Ведомственный, государственный и общественный надзор и контроль охраны труда.		
	2	Обязанности работодателя и работника в области охраны труда. Ответственность за нарушение требований охраны труда.		
	3	Пожарная безопасность и её правовая база. Требования к пожарной безопасности предприятий. Пожарная сигнализация и связь. Стационарные и первичные средства пожаротушения.		
	4	Несчастные случаи на производстве. Основные причины несчастных случаев на производстве. Электротравматизм и механизм воздействия электрического тока на организм человека.		
	5	Сертификация производственных объектов на соответствие требованиям безопасности труда Государственная экспертиза условий труда Аттестация рабочих мест по условиям труда.		
	Практическое занятие		2	2
Тема 3.2 Торгово-технологическое оборудование предприятий торговли	1	Ознакомление с Типовыми инструкциями по охране труда, схемой эвакуации		
	Содержание учебного материала		28	2
	1	Мебель торговых предприятий: назначение, классификация, требования. Подбор, размещение и использование торговой мебели		
	2	Торговый инвентарь. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор		
	3	Классификация измерительного оборудования. Характеристика и индексация весов. Правила эксплуатации. Выбор типа весов и определение потребности в них		
	4	Меры массы, длины и объёма. Контроль и поверка средств измерения.		
	5	Процессы фасовки и упаковки в торговле. Фасовочно-упаковочное оборудование: классификация, виды и типы		
	6	Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования.		
	7	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, эксплуатация		

	8	Подъёмно-транспортное оборудование: классификация, виды, эксплуатация		
	9	Торговое холодильное оборудование: назначение, классификация, требования, эксплуатация		
	10	Характеристика основных видов ТХО		
	11	Классификация, устройство и эксплуатация торговых автоматов		
	12	Оборудование для приготовления мороженого		
	13	Классификация и характеристика тепловых аппаратов		
	14	Эксплуатация теплового оборудования		
	Практические занятия		24	3
	1	Решение задач на размещение и использование торговой мебели.		
	2	Расшифровка буквенно-цифровой индексации весов. Расчёт потребности в весах		
	3	Установка весов по уровню.		
	4	Отработка навыков взвешивания на электронных весах типа ШТРИХ М5.		
	5	Отработка навыков работы с жёстким и мягким метром.		
	6	Заполнение таблицы фасовочно-упаковочного оборудования по основным параметрам.		
	7	Расчет производительности машин периодического и непрерывного действия. Выбор типа и нормы оснащения измельчительно-режущим оборудованием.		
	8	Ознакомление с технической документацией на ПТО.		
	9	Выбор типа подъёмно-транспортного оборудования и определение его потребности.		
	10	Заполнение таблицы «Режим хранения скоропортящихся товаров в магазине».		
	11	Расчёт потребности охлаждаемой площади для группы продуктов. Выбор типа холодильного оборудования и определение его потребности.		
	12	Составление схемы устройства торговых автоматов.		
Тема 3.3 Техническое обеспечение торговых организаций	Содержание учебного материала		6	2
	1	Противокражное оборудование. Системы защиты товаров		
	2	Кассовое электронное оборудование		

	3	Технология видеонаблюдения и освещения товаров в торговом зале. Системы подсчёта посетителей торгового зала		
		Самостоятельная работа обучающихся: Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Ознакомление с перечнем основных документов, обязательных для исполнения в предприятиях торговли. Ознакомление с изменениями, внесёнными в нормативно-правовые документы. Ознакомление с актами о несчастном случае на производстве. Оформление рефератов по темам: «Полномочия органов Государственной власти Российской Федерации в области охраны труда» «Полномочия органов Государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в области охраны труда» «Административный, общественный и личный контроль охраны труда. Ответственность за нарушения требований охраны труда» «Вредные производственные факторы» «Торговая мебель продовольственных магазинов» «Торговая мебель для магазинов промышленных товаров» «Оснащение торгового предприятия и экология» Состояние рынка торгово-технологического оборудования. Поставщики торгового оборудования Новгородской области. Организация технического обслуживания и ремонта торгово-технологического оборудования. Ознакомление с изготовителями измерительного оборудования и основными поставщиками весоизмерительной техники на территории В. Новгорода и области. Ознакомление с весоизмерительным оборудованием торговых предприятий В. Новгорода. Ознакомление с видами упаковки продуктов питания и непродовольственных товаров. Материалы для тары и упаковки товаров. Специальные виды тары и упаковки. Ознакомление с основными видами измельчительно-режущего оборудования	34	2

	предприятий города. Общие требования, предъявляемые к проведению погрузочно-разгрузочных работ. Организация безопасного производства работ по перемещению грузов. Характеристика основных видов автопогрузчиков, применяемых в гипермаркетах «Лента» и «Магнит» в В. Новгороде. Ознакомление с видами холодильного оборудования предприятий торговли В. Новгорода. Ознакомление с изготовителями холодильного оборудования по буклетам поставщиков. Составить схему классификации торгового холодильного оборудования. Технико-технологическое решение транспортирования скоропортящихся товаров. Вендинг-бизнес: внедрение и перспективы развития в России. Ознакомление с основными типами торговых автоматов на территории В. Новгорода. Анализ размещения торговых автоматов в В. Новгороде. Основы тепловой обработки пищевых продуктов. Источники теплоты и теплоносители. Теплогенерирующие устройства.		
Учебная практика Виды работ эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.	12	.	
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю Виды работ приемка товаров по количеству и качеству; составление договоров; установление коммерческих связей; соблюдение правил торговли; выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.	36		

		Всего	432	
--	--	--------------	------------	--

заочная форма обучения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности			136	1,2
Тема 1.1 Понятие коммерческой деятельности	Теоретическое занятие		2	
	1	Сущность коммерческой деятельности. Участники коммерческой деятельности. Понятие коммерческого риска. Классификация рисков. Источники возникновения коммерческого риска. Методы снижения коммерческого риска		
	Самостоятельная работа обучающихся: Тематика: Рынок. Собственность. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности Коммерческие и некоммерческие организации. Учредительные документы. Работа с учредительными документами Анализ применяемых решений, их последствий и связанного с этим риском Отработка навыков по установлению взаимоотношений с коммерческими партнерами Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Коммерческие и некоммерческие организации»		12	2
Тема 1.2 Коммерческие структуры	Теоретическое занятие		2	2
	1	Индивидуальная предпринимательская деятельность. Хозяйственное товарищество		
	2	Хозяйственное общество. Производственный кооператив		
	Практические занятия №1		2	3

	1	Составление учредительных документов. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия		
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Тематика:</i> Составление сравнительной характеристики организационно-правовых форм предпринимательской деятельности Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практической работе. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Хозяйственные товарищества и общества в Великом Новгороде»		10	2
Тема 1.3 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	Теоретические занятия		4	2
	1	Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре товаров. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.		
	2	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента. Управление товарными запасами.		
	Практические занятия № 2-№3		4	3
	1	Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач).		
	2	Методы формирования ассортимента товаров в магазине		
	Самостоятельная работа обучающихся: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ.		8	2
Тема 1.4 Организация хозяйственных связей в торговле и закупка товаров	Теоретические занятия		4	2
	1	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение договоров.		
		Особенности договора поставки. Заключение договоров на ярмарках Контроль и учет поступления товаров от поставщиков		

	Практические занятия №4		2	3
	1	Расчёт стратегии снабжения. Расчёт потребности товаров. Выбор поставщика. Определение целесообразной партии закупки.		
	2	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи, договорами поставки и их оформление		
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Тематика:</i> Планирование закупочной деятельности. Изучение и поиск коммерческих партнёров. Выбор поставщика Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Хозяйственные связи России с иностранными партнерами» «Статистика проведения ярмарок и их результаты» «Виды тендеров в Новгородской области»		12	2
Тема 1.5 Коммерческая работа по продаже товаров	Теоретические занятия		4	2,3
	1	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров Сбытовая коммерческая деятельность.		
	2	Организация и технология оптовой продажи товаров. Коммерческая работа по продаже товаров в розничных торговых предприятиях. Стимулирование сбыта товаров. Сущность и организационные формы тендеров		
	Практические занятия №5		2	3
	1	Расчёт объёма сбыта разными методами. Определение объективной цены продажи товара		
	2	Оформление заказов (отборочных листов) на отборку товаров на складе		
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Тематика:</i> Планирование и прогнозирование сбыта. Расчёт плана сбыта. Формы расчетов. Клиринг. Понятие, роль и значение биржевой торговли. Товарные биржи		12	2

	Аукционы: понятие и виды, порядок проведения Определение доходности от продаж. Решение ситуационных задач Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Цены на аукционах»			
Тема 1.6 Страхование коммерческой деятельности	Самостоятельная работа обучающихся:		10	2,3
	<i>Тематика:</i> Страхование в условиях рыночной экономики. Материальная основа страхования. Страховой фонд. Виды и системы страхования Страхование коммерческой деятельности. Имущественное страхование. Страхование грузов Правовые основы страхования. Государственный надзор за страховой деятельностью Изучение федеральных законов и нормативных документов Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ.			2
Тема 1.7 Коммерческая информация и её защита	Теоретическое занятие		2	2,3
	1	Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна		
	Самостоятельная работа обучающихся: <i>Тематика:</i> Мероприятия по защите коммерческой тайны. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе Работа с товарными знаками на продовольственные и непродовольственные товары Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: Виды товарных знаков на продовольственные и непродовольственные товары»		6	2
Тема 1.8 Организация экспортно - импортных операций	Теоретическое занятие		2	2
	1	Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций. Международные торговые организации. Международная		

		товарная классификация		
		Самостоятельная работа обучающихся: <i>Тематика:</i> Государственное регулирование ВЭД. Выход на внешний рынок Декларирование и лицензирование товаров. Товарная номенклатура и сертификация импортируемой продукции Систематическая работа с учебной и специальной литературой	6	2
Тема 1.9 Инновации в коммерции		Самостоятельная работа обучающихся: <i>Тематика:</i> Лизинг: понятие и виды, преимущества и недостатки. Контракт Факторинговая деятельность. Факторинг, как форма краткосрочного кредитования. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты. Расчёт лизинговой платы. Составление договора лизинга. Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Поиск материалов в интернете для сообщения на темы: «Деятельность лизинговых и факторинговых фирм в Великом Новгороде»	10	2

Тематика курсовых работ (проектов) <i>в том числе самостоятельная работа по курсовой работе</i> 91. Организация и развитие малых предприятий в сфере коммерции. 92. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг. 93. Коммерческая тайна предприятия, обеспечение ее защиты. 94. Риск в коммерческой деятельности предприятия. 95. Организация коммерческой деятельности предприятий на основе инновационных процессов. 96. Система управления коммерческой деятельностью предприятия. 97. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности. 98. Роль планирования в рыночной экономике и его воздействие на коммерческую деятельность. 99. Функционирование коммерческой службы хозяйственного предприятия в условиях рыночной экономики. 100. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов. 101. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий. 102. Организация коммерческой деятельности оптового предприятия. 103. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности. 104. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле. 105. Моделирование коммерческой деятельности и оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров. 106. Системный подход к формированию коммерческих связей в оптовой торговле. 107. Организация системы закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке товаров. 108. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: планирование, структура управления и эффективность. 109. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия, методы, организация и эффективность. 110. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения. 111. Юридический статус и финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. 112. Организация системы закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии. 113. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия.	4 16	
---	----------------------------------	--

114. Методы оптовой продажи товаров.		
115. Коммерческая деятельность по выбору оптимальных каналов продвижения товара на рынок.		
116. Роль местных ресурсов в формировании товарного предложения.		
117. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятия.		
118. Организация проведения деловых переговоров.		
119. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса.		
120. Организация договорной работы, оценка ее эффективности.		
121. Управление ассортиментом товаров на оптовом торговом предприятии.		
122. Товарно - ассортиментная политика торгового предприятия		
123. Управление ассортиментом товаров на основе категорийного подхода.		
124. Управление товарными запасами на оптовом торговом предприятии.		
125. Организация коммерческой работы на оптовом продовольственном рынке.		
126. Организация коммерческой деятельности при экспортно-импортных операциях и ее улучшение.		
127. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках.		
128. Стимулирование в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности.		
129. Состояние и перспективы развития оптовой торговли.		
130. Разработка ассортиментной политики торгового предприятия		
131. Управление формированием ассортимента товаров в оптовой торговле.		
132. Системы хозяйственных связей, оценка ее эффективности.		
133. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров.		
134. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с покупателями товаров.		
135. Организация учета и контроля исполнения договоров поставки.		
136. Коммерческая деятельность по подготовке и проведению оптовых ярмарок.		
137. Управлению товарными запасами в предприятиях оптовой торговли.		
138. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.		
139. Методы оптовой продажи товаров и их эффективность		
140. Диверсификация в оптовой торговле.		
141. Организация работы розничных рынков.		
142. Концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в розничной торговле.		
143. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.		
144. Управление коммерческой деятельностью за рубежом и практика ее использования с учетом особенностей отечественных торговых предприятий.		

145. Развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара). 146. Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России и за рубежом. 147. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства. 148. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 149. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия. 150. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле. 151. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности. 152. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность. 153. Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. 154. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. 155. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы. 156. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка. 157. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия. 158. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность. 159. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии. 160. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли. 161. Роль и развитие сервиса в розничной торговле. 162. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.		
--	--	--

163. Организация развития электронной торговли. 164. Система оценки коммерческой деятельности предприятий. 165. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим звеном. 166. Качество обслуживания покупателей предприятием на рынке товаров и факторы его обуславливающие. 167. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях 168. Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности хозяйственного предприятия. 169. Организация и развитие оптовой продажи товаров предприятиями отраслевой ориентации. 170. Аспекты качественного сервиса на рынке товаров и услуг. 171. Прогноз развития системы сервиса на производстве и в сфере распределения товара. 172. Послепродажное обслуживание: функции, стратегия и его влияние на имидж предприятия. 173. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке. 174. Стимулирование в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности. 175. Методы анализа коммерческих процессов торгового предприятия. 176. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности. 177. Стратегия сервиса на рынке товаров и ее применение в коммерческой деятельности предприятия. 178. Анализ эффективности коммерческой деятельности лизинговых компаний. 179. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы. 180. Ценообразование в коммерческой деятельности предприятия.			
Учебная практика Виды работ устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками.		12	
МДК 01.02 Организация торговли		120	
Тема 2.1 Технологические решения магазинов	Теоретические занятия	4	2,3
	1 Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Роль торговли в развитии экономики страны. Типизация и специализация розничной торговой сети		
	2 Устройство и основы технологической планировки магазинов. Планировка		

		торгового зала. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Материально-техническая база магазинов		
	Практические занятия №1		2	3
	1	Заполнение таблицы «Типизация и специализация розничной торговой сети на примере предприятий города».		
Тема 2.2 Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия	Теоретические занятия		4	2
	1	Факторы, влияющие на организацию товароснабжения. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.		
	2	Организация закупки товаров. Формы товароснабжения и организация доставки товаров в розничную торговую сеть. Технология товародвижения в магазине		
	Практические занятия №2		2	3
	1	Проработка нормативной документации, регламентирующей поставку товаров. Разработка графика завоза товаров на торговые предприятия		
Тема 2.3 Торгово-технологические процессы в торговле	Теоретические занятия		8	2
	1	Торгово-технологический процесс на предприятиях торговли.		
	2	Общие правила приемки товаров. Сопроводительные документы. Приемка товаров по количеству и качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов.		
	3	Размещение и выкладка товаров в магазине		
	4	Процесс продажи. Технология продажи товаров		
	Практические занятия №3-№6		8	3
	1	Отработка навыков приемки товаров. Документальное оформление расхождений при приемке товаров. Оформление акта по расхождению при приемке товара.		
	2	Анализ условий хранения товаров.		
	3	Отработка навыков подготовки товаров к продаже		
	4	Отработка навыков размещения и выкладки товаров		
Тема 2.4. Инфраструктура оптовой торговли	Теоретическое занятие		2	2,3
	1	Предприятия оптовой торговли: назначение, виды, функции, классификация, их размещение и структура. Сущность и задачи оптовой торговли. Роль оптовых предприятий в товарообороте и товародвижении		
	2	Товарные склады: назначение, функции, классификация. Складской		

		технологический процесс и его составные части. Управление технологическим процессом на складе		
	Практические занятия №7		2	3
	1	Составление алгоритма торгово-технологического процесса оптовой торговли.		
Самостоятельная работа обучающихся: Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Формы организации и управления розничной торговлей. Звенья и формы торговли. Органы управления и контроля. Торговые предприятия и их особенности. Классификация торговых предприятий. Факторы, влияющие на размещение розничной сети. Виды торговых зданий и требования к ним. Основные требования к торговым зданиям и помещениям Розничная торговая сеть и функции, выполняемые ею. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети. Развитие торговых сетей в России. Особенности Интернет-торговли Источники поступления товаров в розничную торговую сеть Понятие товарного ассортимента, факторы, влияющие на его формирование. Виды запасов. Формирование товарного ассортимента Приемка товаров по качеству. Особенности приемки. Порядок составления актов Организация хранения товаров в магазинах. Виды товарных потерь в магазине. Операции по подготовке товаров к продаже. Подготовка отдельных групп товаров к продаже. Значение предварительной подготовки товаров к продаже Услуги розничной торговли. Внемагазинные формы обслуживания Организационные формы оптовой торговли Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения Размещение товаров. Укладка. Хранение товаров на складах: организация хранения Услуги оптовой торговли Систематическая работа с учебной и специальной литературой. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя. Оформление практических работ. Поиск материалов в интернете			88	2

Учебная практика Виды работ 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.		12	
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		104	
Тема 3.1 Охрана труда в торговле	Теоретические занятия		2
	1	Нормативно-правовая база охраны труда. Система управления охраной труда на предприятиях. Планирование мероприятий по охране труда Ведомственный, государственный и общественный надзор и контроль охраны труда. Обязанности работодателя и работника в области охраны труда. Ответственность за нарушение требований охраны труда	
	Практическое занятие		2
	1	Ознакомление с Типовыми инструкциями по охране труда, схемой эвакуации	2
Тема 3.2 Торгово-технологическое оборудование предприятий торговли	Содержание учебного материала		2
	1	Мебель торговых предприятий: назначение, классификация, требования. Подбор, размещение и использование торговой мебели. Торговый инвентарь. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор	
	2	Классификация измерительного оборудования. Характеристика и индексация весов. Правила эксплуатации. Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования	
	Практические занятия		8
	1	Отработка навыков взвешивания на электронных весах типа ШТРИХ М5.	
	2	Заполнение таблицы фасовочно-упаковочного оборудования по основным параметрам	
	3	Ознакомление с технической документацией на ПТО	
	4	Выбор типа холодильного оборудования и определение его потребности	
Тема 3.3 Техническое обеспечение торговых	Содержание учебного материала		2
	1	Противокражное оборудование. Системы защиты товаров. Кассовое	2

организаций		электронное оборудование. Технология видеонаблюдения и освещения товаров в торговом зале. Системы подсчёта посетителей торгового зала		
		Самостоятельная работа обучающихся: <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</i> Пожарная безопасность и её правовая база. Требования к пожарной безопасности предприятий. Пожарная сигнализация и связь. Стационарные и первичные средства пожаротушения Несчастные случаи на производстве. Основные причины несчастных случаев на производстве. Электротравматизм и механизм воздействия электрического тока на организм человека Ознакомление с перечнем основных документов, обязательных для исполнения в предприятиях торговли. Сертификация производственных объектов на соответствие требованиям безопасности труда Государственная экспертиза условий труда Аттестация рабочих мест по условиям труда Контроль и поверка средств измерения Процессы фасовки и упаковки в торговле. Фасовочно-упаковочное оборудование: классификация, виды и типы Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, эксплуатация Подъёмно-транспортное оборудование: классификация, виды, эксплуатация Торговое холодильное оборудование: назначение, классификация, требования, эксплуатация. Характеристика основных видов ТХО Классификация, устройство и эксплуатация торговых автоматов Ознакомление с изменениями, внесёнными в нормативно-правовые документы. Ознакомление с актами о несчастном случае на производстве. Оборудование для приготовления мороженого Классификация и характеристика тепловых аппаратов Эксплуатация теплового оборудования Ознакомление с весоизмерительным оборудованием торговых предприятий В.ь Новгорода. Ознакомление с видами упаковки продуктов питания и непродовольственных	88	2

	товаров. Материалы для тары и упаковки товаров. Специальные виды тары и упаковки. Ознакомление с основными видами измельчительно-режущего оборудования предприятий города. Ознакомление с видами холодильного оборудования предприятий торговли В. Новгорода. Ознакомление с изготовителями холодильного оборудования по буклетам поставщиков. Составить схему классификации торгового холодильного оборудования. Технико-технологическое решение транспортирования скоропортящихся товаров. Вендинг-бизнес: внедрение и перспективы развития в России. Ознакомление с основными типами торговых автоматов на территории В. Новгорода. Анализ размещения торговых автоматов В. Новгороде. Основы тепловой обработки пищевых продуктов. Источники теплоты и теплоносители. Теплогенерирующие устройства.		
Учебная практика Виды работ эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.		12	.
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю Виды работ приемка товаров по количеству и качеству; составление договоров; установление коммерческих связей; соблюдение правил торговли; выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.		36	
		Всего	432

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся;
2. Рабочее место преподавателя;
3. Переносная мультимедийная аппаратура (по необходимости)

Лаборатории: технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

1. Посадочные места по количеству обучающихся;
2. Рабочее место преподавателя;
3. Комплект плакатов, комплект учебно-методической документации
4. Весоизмерительное оборудование: весы гиревые, электронные.
5. Контрольно-кассовые машины, программное обеспечение для выполнения кассовых операций.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

4.2 Информационное обеспечение обучения

Нормативно-правовые акты:

1. Конституция Российской Федерации / <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base> / © Консультант Плюс

2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ <http://www.consultant.ru/search/> © Консультант Плюс, 1992-2015

3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ <http://www.consultant.ru/search/> © Консультант Плюс, 1992-2015

4. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ <http://www.consultant.ru/search/base/> © Консультант Плюс, 1992-2016

5. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ / <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base> / © Консультант Плюс

6. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» <http://www.consultant.ru/search/base/> © Консультант Плюс, 1992-2015

7.Федеральный закон от 26.06.2008 N 102-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об обеспечении единства измерений»

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base> / © Консультант Плюс

основные источники:

- 1.Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г Иванов. - 4-е изд., стер. - М.: Издательский центр Академия», 2013. - 272 с.
- 2.Технология розничной торговли: Учеб. пособие для нач. проф. образования / Л. А. Брагин, И. Б. Стукалова, С. С. Шипилова и др.; Под ред. Л. А. Брагина. - М.: Изд. центр "Академия", 2004. - 128 с.
- 3.Каплина С. А. Технология оптовой и розничной торговли. Серия "Учебники, учебные пособия". Ростов н/Д: Феникс, 2002. - 416 с.
- 4.Торговое оборудование: Учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2012. - 398 с.
<http://www.znaniium.com/catalog.php?bookinfo=332021>

дополнительные источники:

- 1.Косарева Г.С. Контролер-кассир торгового зала: учеб. пособие / Г. С. Косарева. 4-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2012. - 64 с. (Торговля).
- 2.Организация коммерческой деятельности: Учеб. пособие для нач. проф. образования / Л. А. Брагин, И. Б. Стукалова, С. С. Шипилова и др.; Под ред. Л. А. Брагина. - М.: Изд. центр "Академия", 2003. - 176
- 3.Петрова Г.В. Правовые основы коммерции: учеб. пособие для учащихся нач. проф. учебных заведений / Г.В. Петрова. - М.: Издательский центр «Академия», 2006. - 208 с.
- 4.Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: Учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. - 2 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 480 с.: 60х90 1/16. - (ПрофОбр).
(п) <http://www.znaniium.com/catalog.php?bookinfo=402625>
- 5Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: Практикум / К.Я. Гайворонский. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 104 с.: 60х90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-8199-0581-4
<http://www.znaniium.com/catalog.php?bookinfo=443909>

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

При освоении программы профессионального модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» учебные занятия по междисциплинарным курсам проходят парами с уроками по 45 минут с перерывами по 10 минут между уроками и между парами Продолжительность учебной недели 36 часов.

Текущий контроль предусматривает тестирование, устный и письменные опросы, контрольные работы. Аттестация проводится в форме квалификационного экзамена. Консультационная помощь обучающимся осуществляется в индивидуальной и групповой формах пропорционально количеству часов.

В целях реализации компетентностного подхода, предусматриваются использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий. Использование данных форм проведения занятий сочетается с внеаудиторной работой, способствующей формированию и развитию общих и профессиональных компетенций (участие обучающего в развитии студенческого самоуправления, участие в работе общественных организаций, творческих клубах и др.).

В целях организации учебного процесса Новгородский торгово – технологический техникум заключает договор о производственной практике обучающихся с предприятием, в котором указывается численность обучающихся направляемых на практику, сроки, условия и порядок проведения производственной практики, соблюдение правил охраны труда

Обязательным условием допуска к производственной практике является освоение содержания разделов профессионального модуля и прохождение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков.

Учебная и производственной практика (по специальности) могут проводиться рассредоточено или концентрировано.

При прохождении производственной практики на предприятиях и организациях продолжительность рабочего времени зависит от возраста и составляет в соответствии с трудовым законодательством: для подростков до 16 лет – 4 часа в день (24 часа в неделю); от 16 до 18 лет – 6 часов в день (36 часов в неделю); в возрасте 18 лет и старше – не более 40 часов в неделю.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью» и специальности «Коммерция» (по отраслям). Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов и общепрофессиональных дисциплин с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Заключение договоров, предъявление претензий, организация переговорного процесса	Текущий контроль в форме: - <i>наблюдения и защиты работ на практических занятиях;</i> - <i>контрольных работ по темам МДК.</i> <i>наблюдение и оценка достижений обучающегося на учебной и производственной практиках</i> Дифференцированные зачеты по производственной практике и учебной практике экзамен по модулю. Защита курсового проекта.
На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать на хранение	Определение товарного запаса, организация работы по приёмке продукции, контроль за размещением и хранением продукции на складе, подготовка товара к отпуску	
Принимать товары по качеству и количеству	Приёмка товара	
Идентифицировать вид, класс и тип предприятий розничной и оптовой торговли	Идентификация типа и вида предприятий в торговле	
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказание основных и дополнительных услуг	
Участвовать в работе при подготовке торгового предприятия к добровольной сертификации услуг	Проведение добровольной сертификации услуг	
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приёмы менеджмента, делового и управленческого общения.	Планирование торгово-оперативной деятельности, контроль за соблюдением правил торговли и качеством обслуживания, организация делового общения	
Использовать основные методы и приёмы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Учёт товарно-материальных ценностей	
Применять логистические системы, а также приёмы	Организация доставки товара, планирование маршрутов	

и методы закупочной логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	внутримагазинного перемещения, разработка маршрутов доставки в магазины	
Эксплуатировать торгово - технологическое оборудование	Определение объема, массы, длины товара при приёмке, отпуске товара	

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	– демонстрация интереса к будущей профессии	<i>Наблюдение и оценка достижений обучающегося на практических занятиях, учебной и производственно й практиках</i> <i>Устный экзамен</i> <i>Тестирование</i>
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности; – оценка эффективности и качества выполнения;	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	– решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области организации торгово-сбытовой деятельности;	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	– эффективный поиск необходимой информации; – использование различных источников, включая электронные	
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	

Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	– Выполнение производственных задач с соблюдением законодательства и нормативных документов	
--	---	--

6.ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

ПМ01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1.1Примерный перечень вопросов для текущей аттестации по темам МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

- 1)Что означает термин «коммерция»?
- 2)В чем заключается сущность коммерческой деятельности?
- 3)Каковы задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг?
- 4)Что является объектом коммерческой деятельности?
- 5)Кто выступает в качестве субъектов коммерческой деятельности?
- 6)Какие требования предъявляются к специалистам, занимающимся коммерческой деятельностью?
- 7)Какова основная цель коммерческой деятельности?
- 8)Каково содержание коммерческой деятельности?
- 9)Товарное предложение и источники его формирования
- 10)Понятие эластичности и его применение в коммерческой деятельности
- 11)Какова структура коммерческой деятельности?
- 12)В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом, экономикой торговли, товароведением в деятельности торгового предприятия?
- 13)Перечислите факторы, влияющие на коммерческий успех фирмы
- 14)Какие факторы коммерческого успеха зависят от торгового предприятия?
- 15)Перечислите факторы коммерческого успеха, не зависящие от торгового предприятия.
- 16)Как классифицируются фирмы по правовому положению?
- 17)Как классифицируются фирмы по характеру собственности?
- 18)Как классифицируются фирмы по принадлежности капитала?
- 19)Хозяйственные товарищества и общества: различия и сущность
- 20)Охарактеризуйте одну из наиболее распространенных организационно-правовых форм предприятий - акционерное общество.

- 21) В чем заключаются отличия открытого акционерного общества от закрытого?
- 22) Что такое коммерческая информация?
- 23) Что может служить источником коммерческой информации?
- 24) Раскройте сущность определений «коммерческая тайна» и «коммерческие секреты». По каким признакам различаются коммерческие секреты?
- 25) Что является носителем коммерческих секретов?
- 26) Что является источником закрытой коммерческой информации?
- 27) Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну предприятия?
- 28) Какие сведения о деятельности предприятия можно отнести к коммерческой тайне?
- 29) В каких целях осуществляется защита коммерческой информации?
- 30) Раскройте содержание организационных мер по предотвращению утечки коммерческой информации.
- 31) Каково содержание работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности?
- 32) Что может служить внутренним источником информации?
- 33) Что можно отнести к внешним источникам информации?
- 34) Какие сведения содержат источники информации?
- 35) Какие сведения содержат вторичные источники информации?
- 36) С какой целью изучается информация о конъюнктуре рынка?
- 37) Что такое информация о спросе?
- 38) Какой спрос называется покупательским?
- 39) Назовите основные факторы, формирующие спрос на потребительские товары.
- 40) Чем определяется общий объем спроса?
- 41) Что называют емкостью рынка?
- 42) Что является количественной характеристикой спроса?
- 43) Что такое сформировавшийся спрос? Что он выражает?
- 44) Что понимается под реализованным спросом?
- 45) Что такое товарное предложение?
- 46) Что определяет информация о товарном предложении?
- 47) За счет чего может изменяться структура товарного предложения?
- 48) Какая взаимосвязь и взаимозависимость существует между спросом и предложением?
- 49) Какое соотношение должно быть между спросом и предложением?
- 50) Охарактеризуйте виды информации, на которых базируется оценка спроса на потребительские товары.
- 51) Поясните, как изменяются спрос и предложение при снижении и повышении цены на товар, а также установление на него равновесной цены.
- 52) В чем заключаются различия во взаимодействии спроса и предложения в краткосрочном и долгосрочном периодах?
- 53) Какую зависимость характеризует коэффициент эластичности?

- 54)С какой целью собирается информация о покупателях и мотивах их покупок?
- 55)Какие сведения о потребителях и их запросах нужно знать?
- 56)Что представляет собой информация о требованиях рынка товаров?
- 57)Какую информацию о товаре необходимо знать?
- 58)Какое место в комплексном исследовании рынка отводится исследованию конкурентной среды?
- 59)Что следует знать о фирмах конкурентах?
- 60)С какой целью изучаются потенциальные возможности торговой фирмы? розничной торговли?
- 61)Назовите отличительные признаки транзитной и складской формы товародвижения в розничную торговую сеть.
- 62)Какие каналы распределения потребительских товаров существуют в торговле?
- 63)Какова организация централизованной и децентрализованной доставок потребительских товаров автомобильным транспортом в торговое предприятие?
- 64)Назовите источники поступления потребительских товаров в розничную торговую сеть
- 65)Какие основные критерии оценки поставщиков применяют в процессе закупочной деятельности?
- 66)В чем заключается суть формирования коммерческих связей торговых предприятий с поставщиками товаров?
- 67)Раскройте содержание основных коммерческих условий договоров купли-продажи и поставки товаров.
- 68)Рассмотрите ведение переговоров о предстоящей торговой сделке, порядок заключения и расторжения договоров, документальное оформление исполнения договоров купли-продажи.
- 69)Поясните особенности организации прямых закупок торговыми предприятиями у товаропроизводителей.
- 70)Укажите роль и функции складов в образовании товарных запасов торгового предприятия.
- 71)Рассмотрите комплекс коммерческих операций, осуществляемых на складе торгового предприятия.
- 72)Что такое риск?
- 73)Какие виды риска вам известны?
- 74)Какие методы используются для определения степени риска?
- 75)Какие существуют способы снижения риска?
- 76)Каковы цели и задачи государственного регулирования торговли?
- 77)Перечислите функции государственного регулирования торговли.
- 78) Какие законодательные акты общего регулирования торговли вы знаете?
- 79)Что подразумевает специальное нормативно-правовое регулирование торговли? Какие нормативно-правовые акты, регулирующие торговлю вам известны?

- 80) Что представляет собой оптовый рынок?
- 81) Перечислите основные субъекты оптового рынка.
- 82) Из каких операций складывается коммерческая работа на оптовом рынке?
- 83) Что включает в себя понятие «хозяйственные связи»?
- 84) Как регулировались хозяйственные связи между поставщиками и покупателями до рыночной перестройки народного хозяйства?
- 85) Какой может быть структура хозяйственных связей?
- 86) Какие хозяйственные связи называют прямыми? В чем их преимущества?
- 87) Каковы условия перехода торговых предприятий на прямые хозяйственные связи?
- 88) Как различаются договоры по срокам действия?
- 89) Каким основным документом регулируются договорные отношения между поставщиками и покупателями товаров?
- 90) Какой документ определяет права и обязанности сторон?
- 91) Дайте понятие договора.
- 92) Каковы основные цели заключения договора?
- 93) Перечислите основные критерии надежного договора.
- 94) Каковы основные правила заключения сделки?
- 95) Какие виды договоров вы знаете?
- 96) Какова роль договора поставки в регулировании хозяйственных связей в торговле?
- 97) Охарактеризуйте порядок заключения договора поставки.
- 98) Что такое оферта?
- 99) Что такое акцепт?
- 100) Какой существует порядок урегулирования преддоговорных споров между поставщиками и покупателями? В каких случаях составляется протокол разногласий?
- 101) Каков порядок изменения и расторжения договора поставки?
- 102) Назовите основные (обязательные) условия договора поставки.
- 103) Какой существует порядок контроля исполнения договора поставки и кто его осуществляет?
- 104) Как устанавливается в договоре количество товаров, подлежащих поставке?
- 105) Как устанавливается и согласовывается ассортимент товаров в договоре?
- 106) Какие сроки исполнения предусматриваются в договоре?
- 107) Какой порядок поставки товаров может быть предусмотрен в договоре?
- 108) Как решаются вопросы качества, комплектности, упаковки и маркировки товаров в договоре поставки?
- 109) Каков порядок установления цен и расчетов за поставленный товар?
- 110) В чем заключается имущественная ответственность сторон за нарушение обязательств, предусмотренных договором и законодательством?
- 111) Какие товарные документы применяются при заключении договора поставки?

- 112) Какие документы, удостоверяющие качество товара, должны быть применены при исполнении договора поставки?
- 113) Какие общие факторы влияют на формирование ассортимента товаров в магазине?
- 114) Перечислите специфические факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазине.
- 115) С учетом, каких принципов должен формироваться ассортимент товаров в магазине?
- 116) Какие этапы в формировании ассортимента товаров в магазине можно выделить?
- 117) Какие методы формирования ассортимента вы знаете? Какие из них являются наиболее эффективными?
- 118) Как планируется товарный ассортимент в магазинах? Как влияет ЖЦТ на формирование ассортимента?
- 119) Каковы принципы подбора и установления товарного ассортимента в магазинах различных форматов?
- 120) Какие коммерческие операции выполняются в процессе розничной продажи товаров?
- 121) Какие факторы влияют на эффективность продажи товаров?
- 122) Перечислите известные вам методы продажи товаров. Какие из них являются наиболее эффективными?
- 123) Какие методы ценового стимулирования продаж вам известны?
- 124) Какие методы неценового стимулирования продаж можно использовать для увеличения объемов продажи?
- 125) Перечислите методы стимулирования собственного торгового персонала

1.2 Примерный перечень вопросов для текущей аттестации по темам МДК 01.02 «Организация торговли»

1. Структура технологических процессов и операций
2. Факторы, определяющие состав и содержание технологических процессов и операций
3. Понятие и сущность товародвижения.
4. Этапы товародвижения.
5. Основные звенья технологической цепи товародвижения, их характеристика.
6. Факторы, влияющие на товародвижение (производственные, транспортные, социальные, торговые).
7. Формы товародвижения (транзитная и складская).
8. Основные схемы товародвижения.
9. Принципы товародвижения.
10. Что означает понятие «единая технологическая цепь товародвижения» и какие условия необходимы для ее создания?
11. Перечислите основные этапы товародвижения.

12. Что означает термин «унификация»? С какой целью необходимо унифицировать единую технологическую цепь товародвижения?
13. Какие условия необходимы для того, чтобы цепь товародвижения была единой и непрерывной?
14. Какова главная цель рационального товародвижения?
15. Какова структура затрат на товародвижение? Перечислите основные пути снижения затрат на товародвижение.
16. Какие факторы следует учитывать при выборе оптимальных каналов товародвижения?
17. Какие формы товародвижения Вы знаете?
18. Каковы условия применения транзитной формы товародвижения?
19. Каковы условия применения складской формы товародвижения?
20. Что означает звенность товародвижения? Чем отличается торгово-организационная звенность от складской?
21. На каких принципах базируется формирование технологического процесса товародвижения?
22. Перечислите основные схемы товародвижения.
23. Каковы основные участники процесса товародвижения и какова их роль в этом процессе?
24. Дайте определение оптовой торговли.
25. Какие функции выполняет оптовая торговля?
26. Чем обусловлена необходимость оптовой торговли в народном хозяйстве?
27. В чем отличия оптовой торговли при административно-плановой экономике и в рыночных условиях?
28. Укажите основные признаки классификации оптовых предприятий.
29. Назовите основные типы оптовых предприятий, действующие в условиях рыночной экономики.
30. Роль складов в народном хозяйстве.
31. Назовите функции товарных складов.
32. В чем заключается преобразование производственного ассортимента в торговый на складах?
33. На какие виды можно классифицировать склады по их местонахождению в процессе товародвижения?
34. Как классифицируются склады по характеру выполняемых операций?
35. Какие склады выделяются по товарной специализации?
36. Какие бывают склады по размерам складской площади?
37. Как подразделяются склады по организационным формам использования?
38. Какие технологические требования предъявляются к устройству и планировке складов?
39. Назовите основные виды складских помещений и укажите их назначение. Как обеспечивается между этими помещениями рациональная взаимосвязь?
40. Какие требования предъявляются к внутренней планировке складских помещений (зон)?
41. Каким требованиям, должен отвечать склад, чтобы эффективно выполнять

свои функции?

42.Перечислите основные противопожарные; общетехнические; экономические; эстетические; санитарно-гигиенические требования

43.Каковы особенности устройства и технологической планировки зала товарных образцов

44.Что означает понятие «складской технологический процесс», и какие основные операции выполняются в ходе его? Перечислите составные части складского технологического процесса.

45.Какие основные факторы влияют на содержание и качество складского технологического процесса? Какова их значимость?

46. На каких принципах базируется складской технологический процесс?

47.Какие возможны варианты схем технологического процесса на складах и при каких условиях применяется каждая из них?

48.Каково содержание складских операций при разгрузке товаров, какие факторы определяют их количество и технологию выполнения?

49.Какова последовательность выполнения операций по разгрузке товаров при поступлении товаров:

- а) в железнодорожных вагонах;
- б) контейнерах;
- в) автомобильным транспортом.

50.Какие действия должны быть предприняты при поступлении грузов в неисправном контейнере или вагоне, а также с нарушенной пломбой?

51.В каких случаях составляется технический акт?

52.Каков порядок приемки товаров по количеству на складе?

53.Каков порядок приемки товаров по качеству?

54.Какие основные операции включает отпуск товаров со склада?

55.Что служит основанием для отборки товаров?

56.Как осуществляется отпуск товаров покупателям?

57.Каково современное состояние розничной торговли в России и какие тенденции в ее развитии вы наблюдаете?

58.Как классифицируются розничные предприятия

- а) по видам и особенностям устройства;
- б) по формам торгового обслуживания;
- в) по уровню цен;
- г) по типам.

д) по формам и видам интеграции;

е) по виду реализуемого ассортимента.

59.Что такое специализация? Какие показатели используются при определении уровня специализации розничной торговой сети?);

ж) с учетом типа здания и особенностей его планировочного решения;

з) по функциональным особенностям

60.Почему магазины-дискаунтеры являются перспективным направлением развития розничной торговли?

61. Что означает понятие «розничные торговые сети»? В чем их преимущество перед единичным торговым предприятием? Какие розничные российские сети вам известны? Какие типы магазинов они включают?
62. Перечислите основные торговые функции магазинов. От чего зависит объем и характер выполняемых магазином функций?
63. Влияние каких факторов учитывается при размещении магазинов в городах?
64. К каким магазинам применяется принцип равномерности размещения?
65. Что предполагает принцип группового размещения?
66. Что такое торговые центры? Каковы тенденции их развития в мире и в РФ?
67. Что такое франчайзинг и как он используется в розничной торговле?
68. С учетом каких требований должны быть размещены помещения магазина?
69. Какие требования предъявляются к устройству и планировке торгового зала магазина?
70. Что такое установочная площадь? С помощью какого показателя оценивается эффективность использования площади торгового зала?
71. Что представляет собой демонстрационная площадь? Как определить степень использования торгового зала под выкладку товара?
72. Какие виды проходов для покупателей Вы знаете? Какой размер торговой площади должен приходиться на каждого покупателя, чтобы он чувствовал себя комфортно?
73. Охарактеризуйте линейную систему расстановки оборудования. Перечислите основные ее виды. От чего зависит выбор того или другого вида линейной планировки? В каких типах магазинов применяется эта система расстановки оборудования?
74. Что представляет собой боксовая планировка? Насколько эффективно используется при этом торговая площадь? В каких магазинах наиболее целесообразно использование этого вида планировки?
75. Что необходимо учитывать при размещении товаров на хранение?
76. В чем заключается подготовка товаров к продаже?
77. От чего зависит количество подготовительных операций в магазине?
78. Что понимают под размещением и выкладкой товаров в торговом зале?
79. Приведите примеры сопутствующих товаров для различных товарных групп
80. Какие товары относятся к товарам импульсного спроса? Как и где их необходимо размещать в торговом зале магазина?
82. Какие приемы используют при выкладке товаров в торговом зале?
83. Какими способами производят выкладку товаров на торговом оборудовании?
84. Чем отличается товарная выкладка от декоративной? В каких случаях они применяются?

- 85.Кем и когда утверждены правила розничной торговли отдельными видами продукции?
- 86.Какая информация должна быть предоставлена покупателю?
- 87.Кто понимается под покупателем и продавцом?
- 88.Каков порядок установления режима работы магазинов различных форм собственности?
- 89.Кем определяется ассортимент товаров, перечень услуг и методы обслуживания в магазине?
- 90.Какие требования предъявляются к продавцу?
- 91.При каких условиях договор купли-продажи считается заключенным?
- 92.Как должны осуществляться расчеты с покупателями за товары?
- 93.С какого момента договор между продавцом и покупателем считается заключенным?
- 94.Каков порядок оказания услуг покупателям в магазине?
- 95.Каковы правила обмена или возврата товаров?

1.2 Примерный перечень вопросов для текущей аттестации по темам МДК 01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»

- 1.Каковы задачи и основные направления механизации и автоматизации торгово-технологических процессов в торговле?
- 2.Охарактеризуйте основные виды торгового оборудования по их назначению.
- 3.Каким образом можно классифицировать торгово-холодильное оборудование?
- 4.Рассчитайте необходимое количество мест контролеров-кассиров магазина «Универсам», имея следующие данные: время работы машины в час «пик» - 3600 с; среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя (Т) - 45 с; среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя - 5 шт; время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ - 0,8 с; коэффициент использования рабочего времени контролёра-кассира - 0,7; число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала - 200 человек
- 5.По каким признакам классифицируются весы?
- 6.Определите потребность магазина «Товары повседневного спроса» в количестве весов, если за смену в данном магазине продается 480 кг товаров, подлежащих взвешиванию, величина наиболее часто повторяющихся отвесов - 0,5 кг, среднее время одной операции 1,5 мин, время полезной работы - 8 ч, предел взвешивания весов 10 кг.
- 7.Какие виды оборудования для маркировки товара и печати этикеток со штриховым кодом вы знаете?
- 8.Назовите сооружение, предназначенное для производства погрузочно-разгрузочных работ.

- а) платформа; б) станция; в) рампа.
- 9.Как называют расстояние между основными поперечными несущими конструкциями?
- 10.а) шаг; б) пролет; в) высота этажа.
- 11.Оборудование для хранения товаров подразделяют на три подгруппы. Найдите лишнюю.
- а) для укладки и хранения тарно-штучных товаров;
б) для хранения навалочных и насыпных товаров;
в) для хранения наливных товаров;
г) для хранения хрупких товаров.
- 12.Закрома — отгороженные вертикальной перегородкой места для
- а) наливных товаров;
б) насыпки навалочных грузов;
в) хранения тарно-штучных товаров.
- 13.Что такое стеллажный кран-штабелер?
- 14.Это подъемно-транспортная машина, состоящая из тележки и смонтированной на ней вертикальной рамы, а также передвигающейся по раме подъемной платформы, на которой установлен грузовой захват.
- 15.Это механизм с электроприводом для вертикального и горизонтального перемещения груза, подвешенного на крюк.
- 16.Это транспортирующая машина непрерывного действия.
- 17.Оборудование, предназначенное для выполнения погрузочно-разгрузочных работ, внутрискладского перемещения и складирования грузов:
- а) Электрическая таль;
б) Конвейеры (транспортеры);
в) Погрузочно-разгрузочные машины;
г) Электропогрузчики.
- 18.В зависимости от конструкции, используемые на складах весы делятся на:
- а) гирные, шкальные, шкально-гирные, циферблатные, полуавтоматические, автоматические;
б) вагонные, автомобильные, крановые, товарные, настольные.
- 19.К какому виду инвентаря относят приспособления для точки, правки и хранения ножей, совки, воронки, насос для перекачки жидкостей, лестницы, лопаты роликовые для картофеля?
- а) к счетному; б) к вспомогательному;
в) к санитарно-гигиеническому; г) к противопожарному.
- 20.Весы — прибор для измерения чего?
- а) объема; б) высоты; в) массы; г) плотности.
- 21.Перечислите основные обязанности работодателя в сфере охраны труда.
- 22.Раскройте понятие «охрана труда».
- 23.Перечислите основные обязанности работника в области охраны труда в организациях.
- 24.Как называется производственный фактор, воздействие которого на работника может привести к его травме:

- а) опасный производственный фактор; б) вредный производственный фактор.
25. Совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника это:
- а) требования охраны труда; б) условия труда; в) безопасные условия труда.
26. В зависимости от периодичности проведения, целей и объема получаемых знаний инструктажи по охране труда подразделяются на следующие виды:
- а) вводный, первичный, повторный, внеплановый и целевой;
б) вводный, первичный, проверочный, внеплановый и целевой;
в) вводный, первичный, проверочный, повторный, внеплановый и целевой.
27. Первичный (вводный) инструктаж на рабочем месте перед началом производственной деятельности не проводится:
- а) со всеми работниками, вновь принятыми в организацию, и переводимыми из одного подразделения в другое;
б) с работниками, выполняющими новую для них работу, командированными, временными работниками;
в) со студентами и учащимися, прибывшими на производственное обучение или практику перед выполнением новых видов работ, а также перед изучением каждой новой темы при проведении практических занятий в учебных лабораториях, классах, мастерских, участках;
г) со всеми работниками с периодичностью каждые полгода.
28. Какое действие тока проявляется в раздражении внутренних биоэлектрических процессов, протекающих в нормально действующем организме и теснейшим образом связанных с его жизненными функциями?
- а) термическое действие тока; б) электролитическое действие тока; в) биологическое действие тока; г) механическое действие тока.

1.3 Примеры заданий для тестирования по отдельным темам МДК 01.01 и МДК 01.02

Технологический процесс в розничном торговом предприятии

Вариант 1

1. К формам продажи и методам обслуживания относятся:

- а) самообслуживание, традиционная продажа через прилавок, салонная или индивидуальная продажа
б) сам бери, продажа через прилавок, продажа по почте
в) по индивидуальным заказам, через узел расчета, через продавца

2. В целях защиты интересов покупателей и улучшения работы магазина, в доступном для покупателя месте должна находиться:

- а) «Книга отзывов и предложений»
б) «Книга жалоб и предложений»
в) «Санитарная книжка»

3. К способам размещения товаров относятся:

- а) параллельный, горизонтальный, диагональный
б) горизонтальный, вертикальный, навалом

в) информационный, декоративный, простой

4. Культура торгового обслуживания – это...

а) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала

б) процесс взаимной работы продавца и покупателя

в) проявление вежливого обращения с покупателем

5. Товарный ассортимент – это

а) количество товаров для продажи

б) то, что лежит на полках в магазине

в) ассортимент товаров, представленный в торговую сеть

6. Прогрессивными методами обслуживания покупателей являются:

а) продажа на рынке; продажа через узел расчета

б) традиционная продажа через прилавок, почтовая продажа

в) самообслуживание, продажа по заказам

7. Смешанный ассортимент товаров – это...

а) товары, имеющие жидкую, твердую, и сыпучую консистенцию

б) представляет собой, совокупность продовольственных и непродовольственных товаров различных групп

в) товары с просроченными и непросроченными сроками хранения

8. На упаковке печенья, которое приобрёл покупатель, было написано «Акционерное общество открытого типа «Большевик», ГОСТ 24901 – 2014, масса нетто 200 г, калорийность 425 ккал. В 100 г продукта: белка 7,5г., жира 12, 1 г., углеводов 71,2 г., дата изготовления. А какая вообще информация должна быть на упаковке?

9. Покупательница приобрела в магазине крем для лица. Вечером нанесла его на кожу, а утром обнаружила, что лицо отекло и покрылось красными пятнами. Покупательница попыталась вернуть некачественный товар в магазин, но там его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит, о чём имелась табличка. Правы ли в этом случае продавцы?

10. Обслуживание – это...

а) процесс взаимной работы продавца и покупателя

б) деятельность исполнителя при непосредственном контакте с потребителем услуги

в) выполнение действий по продаже товара

Вариант 2

1. Размещение товаров – это

а) расположение товаров на отдельных участках в зоне обслуживания по наиболее существенным признакам: видам, группам, сортам, потребительским комплексам и др.

б) расположение товара на полках торгово-технологического оборудования

в) выкладка товаров в торговом зале с учетом товарного соседства

2. Выкладка товаров – это

- а) расположение их на полках торгово-технологического оборудования
- б) способ укладки и создания композиции, наиболее выгодно показывающий товар

в) привлекающее внимание размещение товара

3. Для выкладки гастрономических товаров в торговом зале, используют следующее торгово-технологическое оборудование:

- а) охлаждаемые прилавки и витрины
- б) морозильные камеры, островные горки, вешала
- в) полки пристенных горок, товарные тележки

4. К стимулирующим методам продажи товаров относятся:

- а) акции, дегустации, реклама
- б) выставки, демонстрации, объявления
- в) проба, выкладка, хранение

5. Режим работы торгового предприятия – это

- а) продолжительность времени обслуживания покупателей, с учетом перерывов и выходных
- б) вывеска на двери магазина
- в) объявление о том, как и когда, работает магазин

6. В целях защиты интересов покупателей и улучшения работы магазина, в доступном для покупателя месте должна находиться:

- а) «Книга отзывов и предложений»
- б) «Книга жалоб и предложений»
- в) «Санитарная книжка»

7. Обязательным документом, подтверждающим право на осуществление торговой деятельности является:

- а) Сертификат качества
- б) Лицензия
- в) Книга отзывов и предложений

8. К основному (торгово-технологическому) персоналу магазина относятся:

- а) директор, бухгалтер
- б) продавец, кладовщик складом
- в) сантехник, уборщица

9. Когда покупательница приобретала губную помаду, продавец ей сказала, что она изготовлена на основе натуральных веществ. Позднее у неё возникли сомнения в достоверности сказанного, и она отдала купленную помаду на экспертизу. Экспертиза установила, что в химический состав помады натуральные компоненты не входят. Может ли покупательница потребовать вернуть зря потраченные деньги?

10. Покупатель купил три метра ткани на костюм, но жена посчитала его выбор неудачным и с отрезом в магазин, чтобы заменить на другую, ткань для него подходящую. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, покупку обменять отказались. Кто прав в этой ситуации? Ответ обосновать

Тема «Коммерческие риски и способы его снижения»

Вариант 1

1. Причина возникновения коммерческого риска:

- а) слабость действующей законодательной базы
- б) неопределенность условий осуществления коммерческой деятельности предприятий
- в) невыполнение коммерческим предприятием экологических требований

2. Обесценивание реальной стоимости капиталов предприятия – это

- а) экономический риск
- б) инвестиционный риск
- в) инфляционный риск
- г) риск неплатежеспособности

3. Выделите из перечисленного, факторы хозяйственных рисков

- а) введение эмбарго
- б) ошибки в выборе ассортимента
- в) национализация предприятия
- г) неплатежеспособность коммерческих партнеров

4. Лимитирование предполагает Поясните что это

5. Принято относить к неуправляемым факторы, воздействующие на риски коммерческой деятельности

- а) реализацию, доходы, расходы
- б) степень механизации, производительность труда работников
- в) климатические, политические условия

6. Снижение риска экономически целесообразно:

- а) всегда
- б) в случаях, когда цена снижения риска значительно ниже суммы возможного ущерба
- в) в случаях, когда цена снижения риска значительно выше суммы возможного ущерба

7. К основным видам хозяйственного риска относят:

- а) выбор ошибочной стратегии поведения на рынке
- б) изменение налоговой политики государства
- в) конфискация товаров

8. Угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.....

9. Какой коммерческий риск несут акционеры акционерного общества?

- а) акционеры несут риск убытков, обусловленный деятельностью предприятия, в пределах стоимости принадлежащих им акций.
- б) акционеры несут риск убытков, обусловленный деятельностью предприятия в пределах доходов предприятия.

10. Сведения о деятельности предприятия, составляющие коммерческую тайну:

- а) учредительные документы и устав предприятия;
- б) регистрационные удостоверения, лицензии, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью;
- в) планы закупок
- г) ценовая политика
- д) данные о наличии свободных рабочих мест

Вариант 2

1. Выберите основные виды диверсификации

- а) создание филиалов в различных регионах
- б) создание специальных фондов для возмещения убытков
- в) установление максимального размера вклада в одном банке
- г) включение в ассортимент предприятия товаров с противоположной направленностью спроса

2. Что относится к факторам внешнего характера?

- а) вынужденный ремонт помещений вследствие аварийных ситуаций
- б) взаимоотношения в коллективе
- в) конъюнктура рынков, на которых работает предприятие

3. Меры, способные снизить риски коммерческой деятельности

- а) лицензирование, квотирование
- б) аттестация, сертификация, апробация
- в) лимитирование, диверсификация, страхование

4. Что относится к факторам внутреннего характера?

- а) наличие и качество охранной сигнализации
- б) уровень инфляции
- в) порядок налогообложения

5. Сведения о деятельности предприятия, составляющие коммерческую тайну:

- а) поставщики товаров (сырья), закупочные цены, места закупки.
- б) прогноз доходов и расходов, прибыли
- в) устав предприятия
- г) справки об уплате налогов и обязательных платежей

6. Транспортный риск заключается:

- а) в возможности изменения вида транспорта, используемого для осуществления поставок, без ведома покупателя
- б) поломок транспортных средств, используемых для осуществления поставок
- в) потери или порчи товаров во время транспортировки

7. Результатом деятельности, какого фактора, может быть рискованная коммерческая сделка, ошибочное управленческое решение?

- а) факторы внутреннего характера
- б) факторы внешнего характера
- в) оба варианта верны

8. Политика избежания риска коммерческой деятельности означает

- а) ликвидацию отрицательных результатов хозяйственной деятельности

- б) осуществления таких мероприятий, которые позволяют полностью исключить конкретный вид риска
- в) неполный анализ результатов хозяйственной деятельности в предшествующем периоде

9. Неправильная оценка конкурентов – это какой вид риска:

- а) экономический
- б) риск неплатежеспособности
- в) маркетинговый
- г) ценовой

10. Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов – это....

1.4 Варианты для контрольной работы по МДК 01.02 Организация торговли

Вариант 1

1. Роль и задачи торговли в экономике страны
2. Приемка товаров по количеству на складе оптового предприятия
3. Определите коэффициент установочной и демонстрационной площади, если известно, что площадь торгового зала магазина составляет 120 м², площадь, занятая под установку оборудования равна – 30 м², площадь, занятая под выкладку товаров – 80 м². метод продажи традиционный.

Вариант 2

1. Понятие, роль и задачи оптовой торговли в процессе товародвижения; функции, классификация оптовых предприятий
2. Типизация и специализация торговых предприятий: понятие, значение, признаки, характеристика основных типов, современные форматы торговых предприятий
3. Решить ситуацию

Вариант 3

1. Функции, классификация видов и типов товарных складов
2. Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале
3. Решить ситуацию

Вариант 4

1. Устройство и планировка товарных складов, требования к складам
2. Методы продажи товаров в розничной торговле
3. Решить ситуацию

Вариант 5

1. Виды розничной торговой сети, принципы размещения розничной торговой сети. Сетевая торговля

- 2.Значение, виды, место, сроки, документальное оформление результатов приемки по качеству на складе оптового предприятия
- 3.Решить ситуацию

Вариант 6

- 1.Понятие, социально-экономическое значение, классификация, характеристика, требования к услугам розничной торговли
- 2.Выбор рационального пути завоза товаров от поставщика-изготовителя в дилерскую оптово-розничную сеть
- 3.Решить ситуацию

Вариант 7

- 1.Значение, правила хранения, особенности хранения товаров на товарных складах, в том числе специализированных
- 2.Нормативная база, виды, размер ответственности торговых работников за нарушение правил торговли
- 3.Решить ситуацию

Вариант 8

- 1.Значение, основные и специфические операции, особенности подготовки к продаже пищевых продуктов и непродовольственных товаров, правила оформления ценников
- 2.Технология отборки товаров оптовыми покупателями, отпуск товаров со склада, технология работы зала товарных образцов, экспедиции склада, документальное оформление отпуска товаров
3. Решить ситуацию

Вариант 9

- 1.Понятие, значение, состав, виды услуг оптовой торговли; услуги оптовой торговли по отношению к поставщикам, к оптовым покупателям
- 2.Понятие, значение рациональной организации, факторы, влияющие на товароснабжение магазинов
- 3.Решить ситуацию

Вариант 10

- 1.Основные правила работы предприятий розничной торговли
2. Приемка товаров в магазине по количеству и качеству: значение, виды, место, сроки, документальное оформление
- 3.В магазине самообслуживания «Продовольственные товары», с площадью торгового зала 150 м² под установку оборудования занято 30м², площадь под выкладкой составляет 100м².
Рассчитайте коэффициенты установочной площади и демонстрационной площади, сравните с рекомендациями и определите мероприятия по более эффективному использованию площади торгового зала.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

5.1 Материалы для подготовки к промежуточной аттестации Примерный перечень вопросов для экзамена

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
2. Необходимые условия и факторы, влияющие на коммерческий успех фирмы.
3. Понятие об объектах и субъектах коммерческой деятельности.
4. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности
5. Классификация фирм.
6. Организационно – правовые формы участников коммерческой деятельности
7. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности, требования, предъявляемые качеству информации
8. Условия и факторы, необходимые для осуществления коммерческо-посреднической деятельности.
9. Понятие о товарном предложении. Взаимосвязь и взаимозависимость между спросом и предложением.
10. Понятие и назначение коммерческой информации
11. Понятие о коммерческой тайне и коммерческих секретах, их носители
12. Товарные знаки, знаки обслуживания.
13. Мероприятия по защите коммерческой тайны
14. Понятие о коммерческом риске, классификация рисков.
15. Способы снижения риска.
16. Общие принципы, цели и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности
17. Особенности коммерческой деятельности на рынках услуг и средств производства
18. Оптовый рынок. Основные субъекты оптового рынка.
19. Сущность и структура хозяйственных связей. Понятие о прямых хозяйственных связях, их преимущества.
20. Договоры, применяемые при оптовых закупках
21. Договор поставки: порядок его заключения, изменения, расторжения, содержание, контроль за исполнением договора поставки.
22. Роль посредников в коммерческой деятельности. Виды посредников дилеры, их деятельность, особенности работы и типы дистрибьюторов.

23. Виды посредников: промышленные, сбытовые, торговые агенты и их деятельность
24. Организация и роль закупочной работы в коммерческой деятельности торгового предприятия
25. Содержание закупочной работы
26. Выявление и изучение источников закупки, выбор поставщиков торговым предприятием.
27. Классификация поставщиков.
28. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
29. Формы и методы оптовой продажи товаров. Виды оптовых торговых услуг
30. Организация и технология закупок на оптовых ярмарках и аукционах
31. Организация и технология закупок на торгах, в торговых домах мелкооптовых магазинах – складах
32. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Основные понятия.
33. Современное состояние розничной торговли в России. Возможные пути повышения эффективности работы магазинов.
34. Особенности организации закупок, поставок, товародвижения в розничной торговле
35. Выбор источника поставок в розничное торговое предприятие
36. Методы изучения реализованного, неудовлетворенного и формирующегося покупательского спроса
37. Понятие и сущность ассортимента
38. Характеристика ассортимента по основным свойствам (широта, полнота, глубина, устойчивость, структура, степень обновления)
39. Принципы, этапы и методы формирования торгового ассортимента в магазинах
40. Планирование ассортимента товаров в магазинах. Жизненный цикл товара
41. Оптимизация ассортимента товаров в магазинах
42. Понятие товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в торговле
43. Показатели, характеризующие товарные запасы (величина товарных запасов в днях и товарооборачиваемость)
44. Управление товарными запасами
45. Сущность коммерческой работы по организации продажи товаров в магазине
46. Формы торгового обслуживания и методы продажи товаров.
47. Собственные торговые марки магазина (private label): выгоды розничной торговли, интерес производителя. Возможные риски, экономический эффект.
48. Факторы, влияющие на увеличение продажи товаров в магазине.

- 49.Ценовые и неценовые методы стимулирования продажи товаров в магазине
- 50.Стимулирование персонала магазина.
- 51.Понятие о механизации и автоматизации товароснабжения розничных предприятий.
- 52.Охарактеризуйте основные виды торгового оборудования по их назначению.
- 53.Мебель для торговых организаций. Торговый инвентарь. Значение, назначение и классификация.
- 54.Классификация подъемно-транспортного оборудования и требования, предъявляемые к нему. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. Задача на определение потребности оборудования
- 55.Классификация торгово-холодильного оборудования. Техника безопасности при эксплуатации холодильного оборудования. Задача на определение потребности оборудования
- 56.Холодильное оборудование. Значение холода. Устройство компрессионной машины. Принцип работы по схеме.
- 57.Классификация контрольно-кассовых машин. Общие принципы устройства и назначение компонентов контрольно-кассовых машин. Расчёт потребности: задача на определение потребности оборудования
- 58.Кассовые POS-системы. Устройство. Принцип работы.
- 59.Весоизмерительное оборудование. Классификация. Расчёт потребности: задача на определение потребности оборудования
- 60.Назначение, устройство и правила установки электронных весов. Расчёт потребности: задача на определение потребности оборудования
- 61.Виды и типы фасовочно-упаковочного оборудования, их характеристика. Классификация, устройство. Правила эксплуатации. Техника безопасности.
- 62.Измельчительно-режущее оборудование. Понятие, назначение, классификация, устройство. Правила эксплуатации. Техника безопасности.
- 63.Торговые автоматы. Классификация и индексация торговых автоматов
- 64.Торговый транспорт.
- 65.Опасные производственные факторы и их профилактика. Производственный травматизм на предприятии и его профилактика.
- 66.Соблюдение правил техники безопасности на предприятии.
- 67.Вредные производственные факторы и их профилактика.
- 68.Организация пожарной безопасности на предприятии.
- 69.Организация охраны труда в предприятиях.
- 70.Основные обязанности работодателя в сфере охраны труда. Обязанности и ответственности работника в сфере трудовых отношений и охраны труда.

71.Производственная санитария в торговых предприятиях, её роль и значение.

5.2 Критерии оценки для проведения промежуточной аттестации

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если отсутствует знание и понимание теоретического содержания курса; несформированность большей части практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, очень низкое качество выполнения заданий (не выполнены, либо оценены числом баллов, ниже минимального); отсутствует мотивация к обучению.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если присутствует знание и понимание теоретического содержания курса с незначительными пробелами; несформированность некоторых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, низкое качество выполнения заданий (не выполнены, либо оценены числом баллов, близким к минимальному); низкий уровень мотивации учения.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если есть полное знание и понимание теоретического содержания курса; недостаточность в обосновании отдельных собственных суждений, не оказывающая значительного влияния на формирование практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях; достаточное качество выполнения всех предусмотренных программой обучения заданий; средний уровень мотивации учения.

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если есть полное знание и понимание теоретического содержания курса, без пробелов; обоснование собственных суждений с учетом сформированных необходимых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях; высокое качество выполнения всех предусмотренных программой обучения заданий.

5.3 Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплинам модуля

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных компетенций обучающегося, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче экзамена:

– профессиональные знания обучающегося могут проверяться при ответе на теоретические вопросы; степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий

7. ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа: одобрена на 20__/_ учебный год и утверждена начальником учебно – методического отдела Владимировой Н.А.

от ____ 20__ г.

(подпись)

Рабочая программа: одобрена на 20__/_ учебный год и утверждена начальником учебно – методического отдела Владимировой Н.А.

от ____ 20__ г.

(подпись)