

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Воронежский филиал

Отделение среднего профессионального образования

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника менеджер по продажам

1. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и по 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.

2. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД): 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 5.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 6.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 7.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. Место профессионального модуля в структуре СПССЗ

Профессиональный модуль «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» входит в профессиональный цикл. Изучается:

- в 1,2 семестрах на 1 курсе (для обучающихся на базе среднего общего образования);
- в 3,4 семестрах на 2 курсе (для обучающихся на базе основного общего образования).

4. Объем и содержание профессионального модуля:

Объем профессионального модуля

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка	468
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	312

в том числе:	
практические занятия	136
выполнение курсовой работы	20
Самостоятельная работа обучающегося	156
Учебная практика	72
Производственная практика (по профилю специальности)	36
ВСЕГО	576
<i>Аттестация в форме экзамена (квалификационного)</i>	

Содержание профессионального модуля

№ п/п	Наименование раздела (темы) профессионального модуля	Кол-во часов
1	Раздел 1. Изучение коммерческой деятельности торгового предприятия	198
	Тема 1.1 Основы коммерческой деятельности	
	Тема 1.2. Коммерческая информация и ее защита	
	Тема 1.3 Государственное регулирование коммерческой деятельности	
	Тема 1.4 Установление коммерческих связей. Заключение договоров в коммерческой деятельности	
	Тема 1.5 Инфраструктура коммерческой деятельности	
	Тема 1.6 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	
	Тема 1.7 Организация тарных операций в торговле и перевозок грузов Технология складских операций	
	Тема 1.8 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	
	Тема 1.9 Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	
	Тема 1.10 Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	
	Тема 1.11 Инновации в коммерции	
2	Раздел 2 Организация торговли	135
	Тема 2.1 Розничная торговая сеть	
	Тема 2.2 Устройство и основы технологических планировок магазинов	
	Тема 2.3 Организация и технология приёмки товаров в магазине	
	Тема 2.4 Хранение и подготовка товаров к продаже	
	Тема 2.5 Размещение и выкладка товаров в торговом зале	
	Тема 2.6 Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания населения	

	Тема 2.7 Защита прав потребителей и основные правила торговли	
3	Раздел 3 Эксплуатация торгово-технологического оборудования	135
	Тема 3.1 Немеханическое оборудование торговых организаций	
	Тема 3.2 Измерительное оборудование	
	Тема 3.3 Механическое оборудование	
	Тема 3.4 Технологическое оборудование	
	Тема 3.5 Контрольно-кассовое оборудование	
	Тема 3.6 Правовые и организационные основы охраны труда	
	Тема 3.7 Производственная санитария	
	Тема 3.8 Техника безопасности	
ИТОГО:	468	