
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**


ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

Тюмень 2021

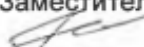
Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 28.07.2014г., №835.

Разработчик: Н.В. Лепустина, преподаватель первой квалификационной категории

Одобрено
на заседании ПЦК Экономики, управления и коммерции
Протокол № 11 от 11 июня 2021г.

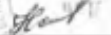
 Л.А. Перцева
(подпись)

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора
 Н.В. Бочанова
(подпись)

СОГЛАСОВАНО
Генеральный директор
должность

ООО Магнумпроф
организация/предприятие

 / Нагорнов В. А.
" 11 " 06 20 21 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 Основы коммерческой деятельности

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Общепрофессиональная дисциплина ОП.01 Основы коммерческой деятельности относится к общепрофессиональному циклу.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются общие и профессиональные компетенции:

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. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **132** часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **78** часов;

самостоятельной работы обучающегося **54** часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	132
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	78
в том числе:	
практические занятия	36
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	54
в том числе:	
Разработка устава общества с ограниченной ответственностью	2
Составление сравнительных таблиц по теоретическому материалу	4
Подготовка презентаций	20
Составление схемы	4
Разработка алгоритма последовательности действий по заданной теме	2
Подготовка сообщений	22
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.01. Основы коммерческой деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		4	
Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности	1 Цели, задачи коммерческой деятельности. Основные понятия коммерции. 2 Торговля, задачи и функции. 3 Состояние и перспективы развития.	2	1
Тема 1.2 Объекты и субъекты современной торговли	1 Особенности коммерческой деятельности в современной торговле. 2 Характеристика объектов и субъектов в современной торговле. 3 Организационно-правовые формы.	2	2
		2	
Раздел 2. Розничная торговля		46	
Тема 2.1 Характеристика и классификация предприятий розничной торговли	1 Розничная торговая сеть: понятие, характеристика видов, нормативная база. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы. 2 Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг	2	2
Тема 2.2 Мелкорозничная торговая сеть	1 Идентифицирующие признаки вида и типа предприятий розничной торговли, нормативная база. 2 Специализация и типизация магазинов. Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, характеристика.	2	2
	Практические занятия		
	Практическое занятие № 1 Определение видов и типов розничных торговых организаций в соответствии с торговой площадью, ассортиментом товаров, формами торгового обслуживания	2	

	Практическое занятие № 2 Определение потребности в строительстве или закрытии определенных типов магазинов (решение ситуационных задач)	2	
	Самостоятельная работа № 2 Сравнительная таблица по видам магазинов, ассортименту, уровню цен, система обслуживания	2	
Тема 2.3 Размещение и планировка розничных торговых предприятий	1 Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения; принципы, правила и виды размещения предприятий. 2 Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортом, направление покупательских потоков.	2	2
Тема 2.4 Размещение отделов и планировка торгового зала	1 Размещение отделов в магазинах, устройство и планировка торгового зала. 2 Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия, строительные и санитарные нормы; особенности санитарных требований к предприятиям мелкорозничной сети	2	2
	Практические занятия		
	Практическое занятие №3 Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений, оказания услуг (решение торговых ситуаций)	2	
	Практическое занятие № 4 Составление схемы планировки торгового зала магазина	2	
	Самостоятельная работа № 3 Подготовка презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические».	4	
	Самостоятельная работа № 4 Подготовка презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические».	4	

	Самостоятельная работа № 5 Составление опорного конспекта по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли» работа с ГОСТ Р 51773-2009	2	
	Самостоятельная работа № 6 Составление схемы размещения отделов в розничном магазине	2	
Тема 2.5 Торгово-технологический процесс в розничной торговле	1 Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: операции, их специфика в магазинах разных типов. 2 Технология товародвижения в магазине: понятие, назначения. 3 Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине: технология приемки товаров по количеству и качеству, нормативная база, организация, документальное оформление; технология погрузо-разгрузочных работ: основные и вспомогательные операции.	2	2
Тема 2.6 Технология хранения товаров. Подготовка товаров к продаже	1 Технология хранения товаров в магазине: назначение, специфика; организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения; текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. 2 Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине; назначение, основные и вспомогательные операции, зависимость от форм продажи; требования к подготовке товаров к продаже.	2	2
	Практические занятия		
	Практическое занятие № 5 Анализ нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству	2	
	Практическое занятие № 6 Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству	2	
	Практическое занятие № 7 Составление схем торгово-технологического процесса различных типов магазинов	2	
	Самостоятельная работа № 7 Подготовка презентации по теме: «Мерчендайзинг в магазине и особенности выкладки отдельных групп товаров»; «Размещение и выкладка товаров в магазинах Тюмени, на примере...»	4	

	Самостоятельная работа № 8 Подготовка презентации по теме: «Размещение и выкладка товаров в магазинах Тюмени, на примере...»	2	
Тема 2.7 Услуги розничной торговли	1 Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение. 2 Классификация услуг розничной торговли, качество, номенклатура показателей качества, общие требования, нормативная база. 3 Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.	2	2
	Практические занятия:		
	Практическое занятие № 8 Исследование и анализ видов услуг розничной торговли на примере торговых предприятиях г. Тюмени.	2	
	Практическое занятие № 9 Исследование и анализ видов услуг розничной торговли на примере торговых предприятиях г.Тюмени	2	
	Самостоятельная работа № 9 Составление опорного конспекта по теме: «Классификации услуг розничной торговли и показателей качества, работа с ГОСТ Р 51304-99 Классификация услуг розничной торговли».	2	
	Самостоятельная работа № 10 Составление опорного конспекта по теме: «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли».	2	
Тема 2.8 Процесс торгового обслуживания покупателей	1 Торговое обслуживание покупателей, основные понятия, назначение, формы, правовая база, качество торгового обслуживания: понятия и показатели, технология продажи товаров при разных формах обслуживания	2	2
	Самостоятельная работа № 11 Составление опорного конспекта на тему: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров»	2	

Тема 2.9 Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров	1 Магазиновые формы розничной продажи товаров, их характеристика, основные элементы процессов продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. 2 Внемагазинные формы обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	2	2
	Практические занятия		
	Практическое занятие № 10 Решение ситуационных задач, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей	2	
	Самостоятельная работа № 12 Подготовить сообщение на тему: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров».	2	
Тема 2.10 Правила торговли	1 Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. 2 Ценники и товарные чеки: понятие, назначение, виды, требования к ним.	2	2
	Самостоятельная работа № 13 Составление опорного конспекта по теме: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей»	2	
	Самостоятельная работа № 14 Составление опорного конспекта по теме: «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»	2	
	Самостоятельная работа № 15 Составление опорного конспекта по теме: «Особенности правил продажи товаров по образцам» «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом» работа с правилами торговли	2	
Тема 2.11 Особенности правил продажи отдельных видов товаров	1 Особенности правил продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуск товаров. 2 Контроль за выполнением правил торговли. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.	2	2
	Практические занятия:		
	Практическое занятие № 11 Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров по Правилам продажи отдельных видов товаров.	2	

	Практическое занятие № 12 Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров по Правилам продажи отдельных видов товаров.	2	
	Самостоятельная работа № 16 Подготовить сообщение по теме: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей».	2	
Раздел 3. Оптовая торговля		14	
Тема 3.1. Характеристика оптовой торговли	1 Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции; оптовые торговые предприятия, их типы и виды; услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности; место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. 2 Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, с розничными торговыми организациями: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.	2	2
	Самостоятельная работа № 17 Подготовка презентации на тему: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли».	2	
Тема 3.2. Технология товароснабжения в оптовой торговле	1 Товароснабжение: понятие, цели и задачи; рациональная организация товароснабжения, размер поставки, частота завоза, формы рациональной организации товароснабжения. 2 Каналы товародвижения. 3 Методы доставки товаров в торговую сеть: централизованная, децентрализованная. Транспортные организации, их взаимоотношения с торговыми предприятиями.	2	2
	Практические занятия		
	Практическое занятие № 13 Составление графика завоза товаров	2	
	Самостоятельная работа № 18 Разработка алгоритма последовательности действий на тему: «Доставка товаров в розничные торговые предприятия».	2	
Тема 3.3 Структура и функции складского хозяйства	1 Материально-техническая база коммерческой деятельности: товарные склады - понятие, назначение, функции, классификация по разным признакам. 2 Принципы размещения товарных складов: виды и типы складских зданий: требования к ним, характеристика, планировка складов, их взаимосвязь.	2	2
	Практические занятия		

	Практическое занятие № 14 Определение потребности в складской площади и емкости складов	2	
	Самостоятельная работа № 19 Подготовка презентации на тему: «Виды складов, их устройство и планировка».	2	
Тема 3.4 Технология складского товародвижения	1 Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции, складской технологический процесс: понятие, составные элементы. 2 Особенности приемки товаров на складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление. 3 Технология хранения товаров: понятие, назначение, сущность и задачи складирования, принципы, правила и способы размещения товаров на хранение, требования к приемке и хранению товаров, контроль за режимом хранения. 4 Отпуск товаров со склада; организация труда.	2	2
	Практические занятия:		
	Практическое занятие № 15 Организация приемки и отпуска товаров со склада (решение торговых ситуаций).	2	
	Самостоятельная работа № 20 Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: приемка товаров». «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров».	4	
Раздел 4. Основные положения коммерческой деятельности		14	
Тема 4.1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	1 Информационное обеспечение коммерческой деятельности: информация о покупателях, состоянии рынка товаров, товар изготовителях, источниках закупки товаров, товарных запасах, конкурентной среде; коммерческая тайна и ее защита	2	2
Тема 4.2 Ассортимент товаров, классификация	1 Понятие об ассортименте товаров и их классификация: производственный и торговый ассортимент; классификация товаров по частоте спроса, факторы, влияющие на спрос покупателей.	2	2
Тема 4.3 Формирование ассортимента товаров	1 Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли, факторы, влияющие на построение ассортимента; этапы разработки ассортиментного перечня, контроль за наличием ассортимента товаров. 2 Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли: основные принципы определения ассортимента; управление товарными запасами.	2	2

	Практические занятия		
	Практическое занятие № 16 Этапы разработки ассортиментного перечня товаров в соответствии с видом, типом, площадью торговой организации	2	
	Практическое занятие № 17 Этапы разработки ассортиментного перечня товаров в соответствии с видом, типом, площадью торговой организации	2	
	Самостоятельная работа № 21 Подготовить сообщение по теме: «Планирование обеспечения предприятий материальными ресурсами»	2	
Тема 4.4. Порядок оформления договорных отношений	1 Формы договорных отношений, порядок их оформления; классификация договоров, их назначение, порядок заключения, расторжения, способы обеспечения, контроль за их выполнением	2	2
	Практические занятия:		
	Практическое занятие № 18 Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров	2	
	Самостоятельная работа № 22 Подготовка сообщения на тему: «Сравнительный анализ договоров оптовой купли-продажи и розничной купли - продажи, их сходство и отличие».	2	
	Самостоятельная работа № 23 Подготовить сообщение по теме: «Формы и методы продажи товаров в оптовой торговле».	2	
Дифференцированный зачет			
Всего		132	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета Коммерческой деятельности.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся
- рабочее место преподавателя

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2017. - 284 с. - URL: e.lanbook.com/book.

Дополнительная литература

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учеб. и практ. для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбукова, И. А. Бобров. – Москва : Юрайт, 2020. – 332 с. - URL: www.biblio-online.ru
2. Современная торговля [Текст]: журнал. – ежемес. – 2018 – № 1-12
3. Современная торговля [Текст]: журнал. – ежемес. – 2019 – № 1-6

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований. Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Умения:</p> <p>определять виды и типы торговых организаций</p>	<p>Наблюдение и оценка результатов выполнения практических работ по темам:</p> <p>«Определение потребности в складской площади и емкости складов»</p> <p>«Посещение торгового предприятия с целью сбора информационных материалов и их анализа»</p> <p>«Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров»</p> <p>«Анализ нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству»</p> <p>«Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров по Правилам продажи отдельных видов товаров»</p> <p>«Изучение видов и типов торговых организаций, работа с ГОСТ Р 51773-01 Розничная торговля. Классификация предприятий»</p> <p>«Определение видов и типов розничных торговых организаций в соответствии с торговой площадью, ассортиментом товаров, формами торгового обслуживания»</p> <p>«Составление схем планировки торгового зала магазина. Экскурсия в розничное торговое предприятие»</p> <p>«Составление схем торгово-технологического процесса различных типов магазинов»</p> <p>«Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений, оказания услуг (решение торговых ситуаций)</p> <p>«Определение потребности в строительстве или закрытии определенных типов магазинов (решение ситуационных задач)»</p>
<p>устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</p>	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <p>«Организация приемки и отпуска товаров со склада (решение торговых ситуаций).»</p> <p>«Определение потребности в складской площади и емкости складов»</p> <p>«Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству»</p> <p>«Составление графика завоза товаров»</p> <p>«Этапы разработки ассортиментного перечня товаров в соответствии с видом, типом, площадью торговой организации»</p>

	«Исследование и анализ видов услуг розничной торговли на примере торговых предприятиях г.Тюмени». «Решение ситуационных задач, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей»
Знания:	
сущность и содержание коммерческой деятельности	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Сущность и содержание коммерческой деятельности»
терминологию торгового дела	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Сущность и содержание коммерческой деятельности».
формы и функции торговли	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Розничная торговля» Оценка результатов составления опорного конспекта по теме: «Планирование обеспечения предприятий материальными ресурсами» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Мерчендайзинг в магазине и особенности выкладки отдельных групп товаров» «Размещение и выкладка товаров в магазинах Тюмени, на примере...»
объекты и субъекты современной торговли	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Розничная торговля» Оценка результатов подготовки докладов на тему «Характеристика розничной торговой сети города Тюмени на примере конкретного предприятия» Оценка результатов составления сравнительной таблицы на тему «Организационно-правовые формы предприятий»
характеристики оптовой и розничной торговли	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов составления опорного конспекта на тему: «Формы и методы продажи товаров в оптовой торговле».
классификацию торговых организаций	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля»
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли».
структуру торгово-технологического процесса	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов подготовки и защиты презентаций по темам: «Торгово-технологический процесс склада: приемка товаров». «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров».
принципы размещения розничных торговых организаций;	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая

устройство и основы технологических планировок магазинов	торговля» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические».
технологические процессы в магазинах	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов разработки алгоритма последовательности действий на тему: «Доставка товаров в розничные торговые предприятия».
виды услуг розничной торговли и требования к ним	Оценка результатов письменного тестирования по разделам: «Розничная торговля», «Оптовая торговля» Оценка результатов составления опорного конспекта по темам: «Классификации услуг розничной торговли и показателей качества, работа с ГОСТ Р 51304-99 Классификация услуг розничной торговли». «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли».
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов составления опорных конспектов по темам: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей» «Особенности правил продажи товаров по образцам» «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом» работа с Правилами торговли
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Товародвижение» Оценка результатов составления опорного конспекта по теме: «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»
материально-техническую базу коммерческой деятельности	Оценка результатов составления опорного конспекта по теме: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров»
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Виды складов, их устройство и планировка».
назначение и классификацию товарных складов	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Виды складов, их устройство и планировка».

технологии складского товародвижения	Оценка результатов письменного тестирования по разделу: «Основные положения коммерческой деятельности» Оценка результатов подготовки и защиты презентации по теме: «Виды складов, их устройство и планировка».
--------------------------------------	---

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся развитие общих и профессиональных компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты обучения (освоенные общие и профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрирует понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии;	интерпретация результатов наблюдений (творческие работы, выступление в конференциях)
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- формулирует цели и задачи, предстоящей деятельности; -представляет конечный результат деятельности в полном объеме; -планирует предстоящую деятельность; -принимает типовые методы и способы выполнения плана; - проводит рефлекссию (оценивает и анализирует процесс и результат)	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- определяет проблему в профессионально-ориентированных ситуациях; - предлагает способы решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; - планирует поведение в профессионально-ориентированных проблемных ситуациях, вносит коррективы.	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	- умеет самостоятельно работать с информацией: понимает замысел текста; - пользуется словарями, справочной литературой; - отделяет главную информацию от второстепенной.	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	- демонстрирует навыки, использует информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- способствует координации своих действий с другими участниками общения; - способен контролировать свое	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22,

	поведение, свои эмоции, настроение - воздействует на партнера общением	самостоятельных работ № 1-23
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	- осознанно ставит цели овладения различными видами работ и определяет соответствующий конечный продукт; - реализует поставленные цели в деятельности; - представляет конечный результат деятельности в полном объеме	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- определяет свои потребности в изучении дисциплины и выбирает соответствующие способы его изучения; - владеет методикой самостоятельной работы над совершенствованием умений; - осуществляет самооценку, самоконтроль через наблюдение за собственной деятельностью; - реализует поставленные цели в деятельности; - понимает роли повышения квалификации для саморазвития и самореализации в профессиональной и личной сфере	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	- проявляет интерес к инновациям в сфере профессиональной деятельности; - понимает роли модернизации технологии профессиональной деятельности; - умеет ориентироваться в информационном поле профессиональных технологий	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах. ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции. ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками. ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.	- определяет потребности в товарах; - понимает процесс управления товарными запасами; - умеет оформлять необходимую документацию	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности. ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров. ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.	- понимает процесс организации приемки товаров по ассортименту и качеству.	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23
ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации. ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями. ПК 3.3. Организовывать	- определяет основные показатели деятельности предприятия; - оценивает ход работы коллектива и выполнения работ исполнителями.	интерпретация результатов выполнения работ на практических занятиях № 1-22, самостоятельных работ № 1-23

<p>работу трудового коллектива. ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями. ПК 3.5. Оформлять учетно- отчетную документацию.</p>		
--	--	--