

**Министерство образования ,науки и молодежной политики
Нижегородской области
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение
«Ветлужский лесоагротехнический техникум»**

РАССМОТРЕНА

на заседании методической комиссии
технологического-экономического цикла
Протокол № ____
от « ____ » _____ 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора по
учебно –производственной работе

«____» _____ 2022 г.

Руководитель

_____ Т.А. Лавренова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины**

**МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности
специальность 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)**

Форма обучения: очная

Ветлужский район
2022 год

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Организация – разработчик ГБПОУ «Ветлужский лесоагротехнический техникум»

Автор : Т.Ю. Тихомирова преподаватель ГБПОУ «Ветлужский лесоагротехнический техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности специальность 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) укрупненной группы специальностей 100000 «Сфера обслуживания».

Рабочая программа может быть использована при подготовке по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в дополнительном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки).

1.2. Место рабочей программы в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина входит в цикл общепрофессиональных дисциплин учебного плана специальности, устанавливающих базовые знания и навыки, необходимые в будущей профессиональной деятельности выпускника. Данная учебная дисциплина предполагает изучение общих закономерностей коммерческой деятельности в условиях рыночных отношений, координацию выбора торговой деятельности в различных хозяйственных системах, проводится анализ ситуации на рынке, рассматривается национальное хозяйство в целом, роль государства в организации торговли и охраны труда на объектах торговли.

1.3. Цели и задачи рабочей программы – требования к результатам освоения программы:

В результате освоения рабочей программы обучающийся должен **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;
- уметь выявлять сильные и слабые стороны рыночных позиций предприятия в сравнении с конкурентами;*
- проводить мониторинги конкурентов; оценивать потребности потребителей;*
- развить инновационное, стратегическое мышление, способность гибко реагировать на рыночные условия;*

В результате освоения рабочей программы обучающийся должен **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.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения учебной дисциплины должен иметь **практический опыт**:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- овладение навыками организации, планирования, мотивации и контроля деятельности экономического субъекта;*

- овладение навыками практической работы, закрепление и углубление теоретических знаний при изучении коммерческой деятельности*

- развивать такие эффективные деятельностные профессионально-значимые качества как: профессиональная мобильность и культура труда, профессиональное поведение, деловой этикет, владение информационными технологиями;*

** - дополнительные знания и умения включены в соответствии с потребностями работодателей.*

Содержание рабочей программы направлено на формирование:

- **общих компетенций**, включающих в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

-профессиональных компетенций, соответствующих основным видам профессиональной деятельности:

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

ВИД УЧЕБНОЙ РАБОТЫ	ОБЪМ ЧАСОВ
Обязательная учебная нагрузка	146
В том числе:	
Теоретическое обучение	76
Практические занятия	50
Самостоятельная работа	46
Курсовая работа	20
Консультации	6

2.1 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых, способствует элемент программы
1	2	3	4
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		146	
Тема 1.1 Введение. Коммерческая деятельность как составная часть предпринимательства.		4	
	Содержание. Предмет, цели и задачи дисциплины. Развитие коммерции и предпринимательства в России. Статус менеджера по продажам в структуре торговых организаций оптовой и розничной торговли.	4	
	Самостоятельная работа. Сообщение на тему «История развития коммерции в России»	2	
Тема 1.2 Сущность и содержание коммерческой деятельности.		4	
	Содержание Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, условия, средства, методы, нормативно-правовая база, управление коммерческой деятельностью (общая характеристика элементов). Объекты коммерческой деятельности, их характеристика.	4	OK1,OK2
	Самостоятельная работа. Купля-продажа товаров, дополнительные торговые услуги. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности.	2	
Тема 1.3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.		10	
	Содержание Субъекты коммерческой деятельности: организации-изготовители, продавцы,	8	OK1,OK2

	<p>посредники, потребители, их роль в осуществлении коммерческой деятельности и место в организации снабжения населения товарами потребительского назначения. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Организационно-правовые формы торговых предприятий в соответствии с ГК РФ. Специфика функционирования предприятий малого и среднего и крупного бизнеса, роль в структуре торговой отрасли, их характерные признаки.</p>		
	<p>Практические занятия. Виды и характеристика организационно-правовых форм предприятий. Малый, средний и крупный бизнес в России. Анализ работы известных коммерческих фирм.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа. Анализ организационно-правовых форм предприятий розничной торговли.</p>	2	
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности		2	
	<p>Содержание Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Методы государственного регулирования. Уровни регулирования коммерческой деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.</p>	2	OK1,OK2
	<p>Самостоятельная работа. Изучение Федеральных законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность</p>	2	
Тема 1.5. Коммерческие службы организации		4	

	<p>Содержание Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями торговой организации. Принципы построения организационных структур коммерческих служб. Квалификационная характеристика менеджера по продажам. Должностная инструкция менеджера по продажам. Положение о коммерческом отделе, отделе сбыта (реализации) торгового предприятия. Морально-этические требования к менеджеру по продажам. Деловой этикет менеджера по продажам, элементы делового этикета, их характеристика.</p>	4	ОК1, ОК2, ОК3, ОК6
	<p>Самостоятельная работа. Морально-этические требования к менеджеру по продажам, элементы делового этикета (доклад)</p>	2	
Тема 1.6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами		6	
	<p>Содержание Понятие и сущность ассортимента. Характеристика ассортимента. Принципы формирования ассортимента на коммерческих предприятиях. Понятие товарных запасов. Их роль в формировании ассортимента в торговле. Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.</p>	4	ОК1, ОК2
	<p>Практические занятия. Расчет показателей товарных запасов.</p>	2	
	<p>Самостоятельная работа. Анализ ассортимента торговых предприятий</p>	4	
Тема 1.7. Организация хозяйственных связей. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.		14	
	<p>Содержание Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Понятие, содержание, форма и виды договоров в коммерческой деятельности. Организация деловых переговоров. Оформление и анализ результатов переговоров. Ответственность за нарушение договорных обязательств. Изменение и расторжение договора. Международный коммерческий арбитраж. Понятие и сущность процесса товародвижения, принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. Договора, применяемые при оптовых закупках. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их</p>	10	ОК1, ОК2, ОК8

	характеристика. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций.		
	Практические занятия. Порядок заключения и исполнения договоров. Изучение и выбор коммерческих партнёров при закупке товаров. Источники влияния. Анализ работы. Изучение и составление договора поставки.	4	
	Самостоятельная работа. Формы товародвижения. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика	4	
Тема 1.8. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.		16	
	Содержание. Основные понятия и определения, характеризующие организацию коммерческой деятельности в розничной торговле. Классификация и структура розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли. Варианты размещения предприятий. Помещения магазина и общие принципы их технологической планировки. Формы розничной продажи товаров. Стимулирование продаж в розничной торговле: акции, реклама и т.д. Правила продажи товаров и управление обслуживания покупателей в розничной торговле.	10	ОК1, ОК2, ОК4
	Практические занятия. Классификация предприятий розничной торговли. Планировка розничных торговых предприятий.	6	
	Самостоятельная работа. Анализ розничных предприятий по своему месту жительства.	4	
Тема 1.9. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности			14

	<p>Содержание Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности перевозок разными видами транспорта. Нормативные документы, регулирующие автомобильные, железнодорожные, водные, воздушные перевозки. Правила перевозки товаров автомобильным транспортом. Правила перевозки товаров железнодорожным транспортом. Транспортные тарифы и правила их применения в зависимости от видов транспорта. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Тара и упаковка. Классификация тары, функции. Назначение тары и ее классификация. Возврат тары; Документальное оформление операций с тарой. Пути сокращения издержек и потерь. Стандартизация, унификация тары и качество тары.</p>	10	ОК1, ОК2, ОК8
	<p>Практическое занятие. Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе и в продаже товаров.</p>	4	
	<p>Самостоятельная работа. Оформление документов на перевозку товаров.</p>	6	
Тема 1.10. Коммерческая информация и ее защита. Товарные знаки в коммерческой деятельности.		12	
	<p>Содержание Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой тайны. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Понятие товарных знаков, их регистрация. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака.</p>	6	ОК1, ОК2, ОК4. ОК5
	<p>Практическое занятие. Коммерческая информация и коммерческая тайна: порядок, методы, средства, законодательная база ее защиты. Использование и создание товарных знаков.</p>	8	
	<p>Самостоятельная работа. Товарные знаки и знаки обслуживания. Способы защиты коммерческой тайны</p>	4	

Тема 1.11. Организация биржевой торговли и торговли на аукционах.		8	
	Содержание Особенности работы товарной биржи, виды биржевых сделок. Организация работы аукциона, виды аукционов, порядок проведения аукционов. Организация продажи товаров на оптовых рынках.	2	OK1,OK2, OK4
	Практическое занятие. Банковская система, выставки и ярмарки, страховые компании, товарные биржи, консалтинговые компании (Семинар)	6	
	Самостоятельная работа. Составление логико-смысловой схемы «Товарная биржа» Оптовые ярмарки: виды, правила работы ярмарок. Преимущества работы ярмарок для потребителей и продавцов. Подготовка презентаций.	4	
Тема 1.12.Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности.		12	
	Содержание Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материальное стимулирование, система скидок и др.), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли: франчайзинг, лизинг, факторинг и др. Нормативно-правовая база инновационной деятельности. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития. Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятия, назначение, характеристика. Факторинг: назначение, основные элементы.	4	OK1,OK2, OK4
	Практическое занятие. Формы сотрудничества в финансовой сфере:факторинг, коммерческий трансферт,их понятия, назначение.	6	
	Самостоятельная работа. Франчайзинг, лизинг и факторинг в практике коммерческой деятельности (примеры предприятий), анализ их деятельности	4	
Тема 1.13.Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций.		8	
	Содержание	4	OK1,OK4

	Понятие внешне-экономической деятельности. Виды внешнеторговых операций. Международные торговые организации. Международная товарная классификация. Государственное регулирование внешней торговли. Сертификация импортируемой продукции.		
	Практическое занятие. Сертификация импортируемой продукции.	4	
	Самостоятельная работа. Современная система регулирования внешнеэкономической деятельности.	2	
Тема 1.14.Страхование коммерческой деятельности.		12	
	Содержание Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины их возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Методы количественной и качественной оценки уровня риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Основные понятия эффективности коммерческой деятельности: экономический эффект и эффективность. Показатели оценки эффективности. Страхование коммерческой деятельности: сущность виды страхования, создание страхового фонда. Особенности страхования в коммерческой деятельности (страхование имущества, товаров, финансовых рисков и др.)	4	ОК1,ОК2, ОК4
	Практическое занятие. Методы количественной и качественной оценки риска.	8	
	Самостоятельная работа. Причины возникновения коммерческих рисков	4	
	Курсовая работа выполняется в процессе изучения МДК 01.01.	20	
	Темы курсовых работ Организация коммерческой деятельности торговых предприятий. Организация и развитие малых предприятий в торговле России. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях		

	<p>конкуренции.</p> <p>Оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.</p> <p>Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.</p> <p>Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.</p> <p>Использование мерчендайзинга на предприятиях розничной торговли.</p> <p>Организация системы товароснабжения розничного торгового предприятия.</p> <p>Организация и развитие электронной торговли в России.</p> <p>Проектирование бизнес-процессов и организационных систем предприятий (компаний) оптовой или розничной торговли.</p> <p>Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.</p> <p>Использование современных видов стратегий в коммерческой деятельности компании.</p> <p>Разработка стратегии организации для выхода на внешний рынок.</p> <p>Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы).</p> <p>Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.</p> <p>Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.</p> <p>Организация деятельности малого предприятия в сфере коммерции (на примере...)</p> <p>Организация управления малым (семейным) предприятием.</p> <p>Формирование корпоративного духа и организационной культуры в торговой фирме.</p> <p>Стратегия развития предпринимательства в сфере услуг.</p> <p>Организация разработки бизнес-плана предприятия.</p> <p>Организация и развитие собственного дела.</p> <p>История развития торгового предпринимательства и особенности его эволюция в России.</p> <p>Государственное регулирование предпринимательской деятельности.</p> <p>Организация посредническо-коммерческой деятельности предприятия.</p>		
--	---	--	--

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности организацией и управлением торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.	
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	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.4	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.5	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.6	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием,

	осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы требует наличия учебного кабинета
Организация коммерческой деятельности .

Оборудование учебного кабинета Организация коммерческой деятельности:

1. Автоматизированный рабочий модуль преподавателя
2. Комплект ученической мебели исходя из количества студентов
3. Программное обеспечение для проведения практических работ с использованием ПК, проведения тестового контроля знаний студентов (текущего, рубежного и итогового)
4. Комплект учебно-методических материалов преподавателя

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей»
2. Нормативные документы, регулирующие коммерческую деятельность на территории Российской Федерации и города Москвы.
3. Правила торговли с изменениями и дополнениями.
4. Нормативные документы, регулирующие правила перевозки товаров различными видами транспорта
5. Иванов Г.Г. Организация и технологий коммерческой деятельности. Учебное пособие. «Академия» 2013
6. Иванов Г.Г. Организация и технологий коммерческой деятельности. Практикум. Учебное пособие. «Академия» 2013

Дополнительные источники:

1. Конституция (Основной закон) Российской Федерации
2. Трудовой кодекс Российской Федерации
3. Крутик А.Б. Решетова М.Л. «Организация предпринимательской деятельности» 2013

Интернет ресурсы:

www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)

<http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)

<http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)

<http://www.budgetrf.ru> (Мониторинг экономических показателей)

<http://www.businesspress.ru> (Деловая пресса)

<http://www.garant.ru> (Гарант)

<http://www.nta-rus.ru> (Национальная торговая ассоциация)

<http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

<http://www.rtpress.ru> (Российская торговля)

<http://www.torgrus.ru> (Новости и технологии торгового бизнеса)

<http://www.factoring.ru>.

Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»

Информационно-справочная система «Консультант Плюс».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

5.1 Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения студентом индивидуальных заданий, проектов, исследований.

5.2 Критерии оценки знаний, умений, общих и профессиональных компетенций

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	- анализ и выбор поставщиков товаров по выделенным критериям, - контроль выполнения договорных обязательств	Текущий контроль за выполнением практических заданий, договоров, заключенных на практике и проконтролированных на выполнение. Тесты.
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными	- знание видов товарных запасов - порядок управления товарными	Оценка эффективности управления товарными

запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	запасами, - правила размещения товаров на хранение	запасами. Текущий контроль за выполнением практических заданий и решением ситуационных задач
ПК 1.3. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определять тип, вид и класс торговой организации	Текущий контроль за выполнением практических заданий. Тесты. Оценка правильности решения ситуационных задач. Проверка отчета по практике.
ПК 1.4. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- применение методов, средств и приемов управления, - отработка навыков управленческого общения	Текущий контроль. Тесты. Оценка правильности выполнения заданий
ПК 1.5. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- применение статистических приемов при решении коммерческих ситуаций, Знание правил применения индексов, показателей вариации	Оценка правильности выполнения заданий и решения ситуационных задач

Результаты (освоенные общие 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.	- демонстрация интереса к будущей профессии	Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работы.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- применение методов и способов решения профессиональных задач; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике, самостоятельной работы. .
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение проблемных ситуаций; - участие в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.	- использование различных источников для поиска информации включая Интернет-ресурсы; - использование необходимые информации при выполнении профессиональных задач.	Анализ результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- демонстрация навыков и приемов использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Контрольное тестирование. Выполнение творческих заданий.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями, мастерами п\о в ходе обучения; - проявление ответственности при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.

<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>- планирование профессионального и личностного развития обучающегося в ходе обучения.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.</p>
<p>ОК 8. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>- соблюдение правил охраны труда при использовании торгового технологического оборудования; - организация обслуживания клиентов, покупателей на основе действующего законодательства в торговой отрасли.</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по практикам.</p>

По завершении изучения учебной дисциплины с целью проверки и оценки учебной работы студентов, уровня полученных ими знаний и умения применять эти знания на практике, проводится дифференцированный зачёт.

Оперативный контроль проводится в ходе семинарских занятий с целью определения качества усвоения лекционного материала. Его рекомендуется проводить в письменной форме вопросов, сформулированных по тематике лекций.

На основании статистической обработки результатов производится корректировка содержания следующего лекционного занятия.

В течение семестра студенты, руководствуясь учебно-тематическим планом, находят ответы на контрольные вопросы и тестовые задания по каждой теме образовательной программы.

Студентами по изученной специальной литературе выполняются: тестирование, контрольные работы, рефераты.

Выполнение всех работ является обязательным для всех обучающихся.

Студенты, не выполнившие в полном объеме все эти работы, не допускаются к сдаче дифференцированного зачёта.

Для промежуточной аттестации и текущего контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств.

Критерии оценки

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
75 ÷ 89	4	хорошо
60 ÷ 74	3	удовлетворительно
менее 60	2	не удовлетворительно