**АННОТАЦИИ ПРОГРАММ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ**

**Аннотация профессионального модуля**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена соответствии с ФГОС по специальности СПО 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):

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.

**Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля.**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими ему профессиональными компетенциями обучающийся в результате 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 нормативных правовых актов, 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.

**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 профессиональных и общих компетенций |
| ПК 1.1 | Демонстрировать умения участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции |
| ПК 1.2 | Демонстрировать умения на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение |
| ПК 1.3 | Демонстрировать умения принимать товары по количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно нормативной документации |
| ПК 1.4 | Демонстрировать умения идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли |
| ПК 1.5 | Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли |
| ПК 1.6 | Демонстрировать умения 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 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 |

**Примерный тематический план профессионального модуля**

МДК 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

ТЕМА 01.01.01. Сущность, роль и содержание коммерческой деятельности.

ТЕМА 01.01.02. Эффективность коммерческой работы

ТЕМА 01.01.03. Психология и этика коммерческой деятельности

ТЕМА 01.01.04. Коммерческая информация и ее защита

ТЕМА 01.01.05. Товарные знаки и их роль в коммерческой деятельности

ТЕМА 01.01.06. Организация хозяйственных связей в торговле

ТЕМА 01.01.07. Договоры в коммерческой деятельности

Раздел 2. Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле.

МДК 01.02. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ.

ТЕМА 01.02.01. Организация государственного регулирования торговли

ТЕМА 01.02.02. Розничная торговая сеть

ТЕМА 01.02.03. Торговые и технологические процессы в торговых предприятиях. Основы проектирования магазинов

ТЕМА 01.02.04. Торговое обслуживание населения

ТЕМА 01.02.05. Продажа товаров по особым правилам

ТЕМА 01.02.06. Оптовые торговые структуры

ТЕМА 01.02.07. Инфраструктура рыночной оптовой торговли

ТЕМА 01.02.08. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров

ТЕМА 01.02.09. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети

ТЕМА 01.02.10. Организация тарного хозяйства в торговле

ТЕМА 01.02.11. Товарные склады в торговле

ТЕМА 01.02.12. Организация работы на складах

ТЕМА 01.02.13. Транспортно-экспедиционные операции

МДК 01.03. ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА.

ТЕМА 01.03.01. Мебель для торговых организаций (предприятий)

ТЕМА 01.03.02. Торговый инвентарь

ТЕМА 01.03.03. Измерительное оборудование

ТЕМА 01.03.04. Фасовочно-упаковочное оборудование

ТЕМА 01.03.05. Измельчительно-режущее оборудование

ТЕМА 01.03.06. Подъемно-транспортное оборудование

ТЕМА 01.03.07. Холодильное оборудование

ТЕМА 01.03.08. Оборудование для приготовления и продаж мороженого и горячих напитков

ТЕМА 01.03.09. Система защиты товаров

ТЕМА 01.03.10. Контрольно-кассовые машины

ТЕМА 01.03.11. Торговые автоматы

ТЕМА 01.03.12. Техническое обеспечение торговых организаций (предприятий)

ТЕМА 01.03.13. Новое в техническом оснащении торговых организаций

ТЕМА 01.03.14. Охрана труда работников торговли