

4 . 2. Аннотации программ профессиональных модулей

Общая характеристика аннотаций программ профессиональных модулей

Основная профессиональная образовательная программа СПО ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) предусматривает освоение следующих профессиональных модулей:

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранемости товаров.
4. Выполнение работ по профессиям продавец продовольственных и непродовольственных товаров, кассир торгового зала.

Освоение каждого профессионального модуля завершается оценкой компетенций обучающегося по системе экзамена квалификационного.

Профессиональный модуль «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»

Обучение данному профессиональному модулю включает в себя освоение междисциплинарных курсов:

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности

МДК 01.02 Организация торговли

МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда

МДК 01.04 Технология продаж

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение следующими профессиональными компетенциями:

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.

ПК 1.11 Осуществлять и планировать операции по продаже товаров

С целью овладения видом профессиональной деятельности «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» 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;
- проведения продаж

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;
- использовать «цикл продаж» в торгово-сбытовой деятельности
- работать с возражениями и жалобами клиентов

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
- этапы «цикла продаж»
- этапы работы с возражениями и жалобами клиента

Виды учебной работы и объем учебных часов профессионального модуля

всего – 510 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 384 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 256 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 128 часа;

курсовой работы – 20 часов

производственной практики – 126 часов.

Производственная практика *по организации торговли* проводится концентрированно в организациях после освоения разделов профессионального модуля.

Итоговая аттестация по ПМ в форме экзамена квалификационного на 2 курсе (4 семестр).

Содержание междисциплинарного курса «**Организация коммерческой деятельности**»:

Тема 1. Сущность, роль и содержание коммерческой деятельности.

Тема 2. Эффективность коммерческой работы.

Тема 3. Этика и психология коммерческой деятельности.

Тема 4. Коммерческая информация и её защита.

Тема 5. Товарные знаки и их роль в коммерческой деятельности.

Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле.

Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности.

Промежуточная аттестация по МДК в форме экзамена на 2 курсе (4 семестр).

Содержание междисциплинарного курса «**Организация торговли**»:

Тема 1. Организация государственного регулирования торговли

Тема 2. Розничная торговая сеть

Тема 3. Торговые и технологические процессы в торговых предприятиях. Основы проектирования магазинов.

Тема 4. Торговое обслуживание населения.

Тема 5. Продажа товаров по особым правилам.

Тема 6. Оптовые торговые структуры.

Тема 7. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.

Тема 8. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

Тема 9. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.

Тема 10. Организация тарного хозяйства в торговле.

Тема 11. Товарные склады в торговле.

Тема 12. Организация работы на складах.

Тема 13. Транспортно-экспедиционные операции.

Промежуточная аттестация по МДК в форме экзамена на 2 курсе (3 семестр).

Содержание междисциплинарного курса «**Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**»:

Тема 1. Мебель для торговых организаций (предприятий).

Тема 2. Торговый инвентарь.

Тема 3. Измерительное оборудование.

Тема 4. Фасовочно-упаковочное оборудование.

Тема 5. Измельчительно-режущее оборудование.

Тема 6. Подъемно-транспортное оборудование.

Тема 7. Холодильное оборудование.

Тема 8. Оборудование для приготовления и продаж мороженого и горячих напитков.

Тема 9. Система защиты товаров.

Тема 10. Контрольно-кассовые машины.

Тема 11. Торговые автоматы.

Тема 12. Техническое обеспечение торговых организаций (предприятий).

Тема 13. Новое в техническом оснащении торговых организаций (предприятий).

Тема 14. Охрана труда работников торговли.

Промежуточная аттестация по МДК в форме экзамена на 2 курсе (4 семестр).

Содержание междисциплинарного курса «**Технология продаж**»:

Тема 1. Продажи как структурированный процесс.

Тема 2. Обслуживание клиентов.

Тема 3. Реализация продаж.

Тема 4. Работа с жалобами.

Промежуточная аттестация по МДК в форме экзамена на 2 курсе (3 семестр).

Профессиональный модуль «ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Освоение данного профессионального модуля предполагает изучение междисциплинарных курсов:

МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение

МДК 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

МДК 02.03 Маркетинг

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение профессиональными компетенциями:

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

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

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;

- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

Виды учебной работы и объем учебных часов профессионального модуля всего – **366** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 255 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 180 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 75 часов;
производственной практики – 54 часа.

Производственная практика по экономической и маркетинговой деятельности проводится концентрированно в организациях после освоения разделов профессионального модуля.

Итоговая аттестация результатов освоения профессионального модуля проводится в форме экзамена квалификационного на 2 курсе 4 семестре.

Содержание междисциплинарного курса «**Финансы, налоги и налогообложение**»:

- Тема 1.1 Сущность, функции и виды денег.
- Тема 1.2. Денежное обращение и денежная система.
- Тема 1.3. Сущность финансов и их роль в экономике. Финансовая система. Финансовая политика.
- Тема 1.4. Финансовое планирование и финансовый контроль.
- Тема 1.5. Основы законодательства РФ о налогах и сборах.
- Тема 1.6. Организация налоговой службы.
- Тема 1.7. Основные виды налогов, методика их расчета.
- Тема 1.8. Кредитная система. Кредит, сущность и виды.

Промежуточная аттестация по МДК в форме диф.зачета на 2 курсе (4 семестре)

Содержание междисциплинарного курса «**Анализ финансово-хозяйственной деятельности**»:

- Тема 2.1 Предмет, задачи и содержание экономического анализа.
 - Тема 2.2. Методы экономического анализа и его особенности.
 - Тема 2.3. Анализ спроса, производства и реализации, работ, услуг и эффективности использования основного капитала.
 - Тема 2.4. Анализ эффективности использования материальных и трудовых ресурсов и себестоимости.
 - Тема 2.5. Анализ финансовых результатов деятельности.
 - Тема 2.6. Анализ финансового состояния.
 - Тема 2.7. Анализ деловой активности и эффективности хозяйствующего субъекта.
- Промежуточная аттестация по МДК в форме диф.зачета на 2 курсе (4 семестре)

Содержание междисциплинарного курса «**Маркетинг**»:

- Тема 3.1 Структура маркетинговой деятельности.
- Тема 3.2 Сегментирование рынка.
- Тема 3.3 Виды маркетинга.
- Тема 3.4. Организационная структура маркетинговой службы.
- Тема 3.5. Окружающая среда маркетинга.
- Тема 3.6. Конкурентная среда.
- Тема 3.7. Анализ товара.
- Тема 3.8. Ценовая политика.
- Тема 3.9. Сбытовая политика.
- Тема 3.10. Комплекс маркетинговых коммуникаций.
- Тема 3.11. Маркетинговые исследования.

Промежуточная аттестация по МДК в форме диф.зачета на 2 курсе (4 семестре)

Профессиональный модуль «УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ»

Освоение данного профессионального модуля предполагает изучение междисциплинарных курсов:

МДК 03.01 Теоретические основы товароведения

МДК 03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров

МДК 03.03 Мерчендайзинг и товарная экспертиза непродовольственных товаров

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение профессиональными компетенциями:

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

ПК 3.9 Применять правила представления товара и принципы мерчендайзинга для стимулирования сбыта

ПК 3.10 Организовывать и проводить экспертизу непродовольственных товаров.

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

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;

- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;
- разработки мероприятий по стимулированию сбыта товара;
- участия в экспертизе непродовольственных товаров;

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров
- проводить экспертизу непродовольственных товаров

знать:

- теоретические основы товароведения:
- основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные
- характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров
- теоретические основы мерчандайзинга, средства и методы мерчандайзинга для продвижения отдельных товаров или их комплексов;
- приёмы создания благоприятной атмосферы в торговом зале, методы управления поведением потребителя
- основные понятия, принципы, виды, объекты и субъекты экспертизы товаров
- средства и методы, показатели экспертизы товаров
- правила и порядок проведения экспертизы непродовольственных товаров
нормативно-правовую базу проведения экспертизы

Виды учебной работы и объем учебных часов

всего – 415 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 343 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 228 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 115 часов;

производственной практики – 72 часа.

Производственная практика *по управлению ассортиментом* проводится в организациях после освоения разделов профессионального модуля.

Итоговая аттестация освоения профессионального модуля проводится в форме экзамена квалификационного на 3 курсе 6 семестре.

Содержание междисциплинарного курса **«Теоретические основы товароведения»:**

Тема 1.1. Методологические основы товароведения. Объекты и субъекты товара.

Тема 1.2. Методы товароведения.

Тема 1.3. Классификация товаров.

Тема 1.4. Товароведные характеристики товаров. Ассортимент товаров.

Тема 1.5. Качество товаров.

Тема 1.6. Оценка качества товаров.

Тема 1.7. Обеспечение качества и количества товаров. Формирование качества и количества товаров.

Тема 1.8. Товарные потери.

Промежуточная аттестация по МДК в форме диф.зачета на 3 курсе (5 семестр).

Содержание междисциплинарного курса **«Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров»:**

Тема 2.1. Зерномучные товары.

Тема 2.2. Плодоовощные товары.

Тема 2.3. Вкусовые товары.

Тема 2.4. Кондитерские товары.

Тема 2.5. Пищевые жиры.

Тема 2.6. Молочные товары.

Тема 2.7. Мясные товары.

Тема 2.8. Рыбные товары.

Тема 2.9. Текстильные товары.

Тема 2.10. Швейные и трикотажные товары.

Тема 2.11. Кожевенно-обувные товары.

Тема 2.12. Пушно-меховые и овчинно-шубные товары.

Тема 2.13. Товаров хозяйственного назначения.

Тема 2.15. Ювелирные товары.

Тема 2.14. Галантерейные товары.

Тема 2.16. Парфюмерно-косметические товары.

Тема 2.17. Товары культурно-бытового назначения.

Промежуточная аттестация по МДК в форме диф.зачета на 3 курсе (6 семестр).

Содержание междисциплинарного курса **«Мерчендайзинг и товарная экспертиза непродовольственных товаров»:**

Тема 3.1 Мерчендайзинг в системе маркетинга.

Тема 3.2 Теоретические предпосылки мерчендайзинга.

Тема 3.3 Внедрение технологии мерчендайзинга.

Тема 3.4. Методы продажи товаров на основе принципов и технологий мерчендайзинга.

- Тема 3.5. Расположение товаров в торговом зале.
- Тема 3.6. Мерчендайзинг товаров непродовольственной группы.
- Тема 3.7. Мерчендайзинг своих товаров в чужом торговом зале.
- Тема 3.8. Основные понятия, принципы, виды, объекты и субъекты экспертизы товаров.
- Тема 3.9. Средства экспертизы товаров.
- Тема 3.10. Методы экспертизы товаров.
- Тема 3.11. Правила и порядок производства экспертизы товаров и оформление результатов экспертизы.
- Тема 3.12. Подтверждение соответствия товаров.
- Тема 3.13. Санитарно-эпидемиологическая экспертиза товаров.
- Тема 3.14. Экологическая экспертиза товаров.
- Тема 3.15. Ветеринарно-санитарная экспертиза товаров.

Промежуточная аттестация по МДК в форме диф.зачета на 3 курсе (6 семестр).

**Профессиональный модуль
«ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИЯМ ПРОДАВЕЦ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ И НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ,
КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА»**

Освоение данного профессионального модуля предполагает изучение междисциплинарных курсов:

МДК 04.01 Организация работы продавца продовольственных и непродовольственных товаров

МДК 04.02 Организация работы кассира торгового зала

МДК 04.03 Автоматизация торговли и склада

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение профессиональными компетенциями:

ПК 4.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен и сопроводительные документы товаров.

ПК 4.2 Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов

ПК 4.3. Осуществлять подготовку, размещение товаров в торговом зале и выкладку на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 4.4. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации, изучать спрос

ПК 4.5. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

ПК 4.6 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

ПК 4.7. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 4.8 Проверять качество и количество продаваемых товаров на товары и услуги.

ПК 4.9. Оформлять документы по кассовым операциям

ПК 4.10 Использовать пакет прикладных программ автоматизации учета товара.

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

иметь практический опыт:

- подготовки, размещения и выкладки товаров в торговом зале на торгово-технологическом оборудовании

- обслуживания покупателей и эксплуатации контрольно-кассовой техники, в том числе с применением прикладных программ автоматизации учета товара

уметь:

- ориентироваться в организации торгово – технологического процесса в магазине;

- осуществлять проверку качества, количества, комплектности товаров

- контролировать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации товаров
- ориентироваться в видах тары;
- идентифицировать товары различных товарных групп, ориентироваться в ассортименте продовольственных и непродовольственных товаров
- размещать товары в торговом зале на торгово-техническом оборудовании;
- осуществлять процесс продажи товара;
- работать с нормативными документами, регулирующими организацию торговли продовольственными и непродовольственными товарами;
- осуществлять подготовку ККТ различных видов;
- работать на ККТ различных видов, устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
- оформлять документа по кассовым операциям;
- соблюдать правила техники безопасности.
- использовать знания складского учета для выполнения работ в автоматизированной прикладной программе.

знать:

- нормативные правовые документы, регулирующие организацию торговли продовольственными и непродовольственными товарами;
- основы товароснабжения и товародвижения;
 - принципы организации розничной торговли (сети), товарооборота и торгово – технологического процесса в организациях розничной торговли;
 - классификацию торговых зданий, виды планировки торгового зала;
 - понятия и принципы товароведения, особенности продовольственных и непродовольственных товаров;
 - классификацию ассортимента и качества товаров;
- правила расчетов и обслуживания покупателей;
- устройство ККТ и правила ее эксплуатации, особенности технического обслуживания ККТ;
 - признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;
 - правила оформления документов по кассовым операциям.

Виды учебной работы и объем учебных часов

всего – 379 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 271 час, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 184 часа;
- самостоятельной работы обучающегося – 87 часов;
- производственной практики – 108 часов.

Итоговая аттестация в форме экзамена (квалификационного) на 3 курсе, 5 семестре.

Производственная практика *по рабочим профессиям* проводится в организациях после освоения разделов профессионального модуля.

Содержание междисциплинарного курса «**Организация работы продавца продовольственных и непродовольственных товаров**»:

Тема 1. Организация и технология продажи товаров.

Тема 2. Управление качеством и ассортиментом товаров.

Тема 3. Ассортимент продовольственных товаров (по группам товаров).

Тема 4. Ассортимент непродовольственных товаров (по группам товаров).

Промежуточная аттестация по МДК проводится в форме диф.зачета на 3 курсе 5 семестре.

Содержание междисциплинарного курса «**Организация работы кассира торгового зала**»:

Тема 1.1. Торговые вычисления.

Тема 1.2. Платёжные средства.

Тема 1.3. Правовая база использования ККТ.

Тема 1.4. Контрольно – кассовая техника.

Тема 1.5. Документация кассовых операций.

Тема 1.6. Правила расчётов и порядок обслуживания покупателей.

Тема 1.7. Контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

Промежуточная аттестация по МДК проводится в форме диф.зачета на 3 курсе 5 семестре.

Содержание междисциплинарного курса «**Автоматизация торговли и склада**»:

Тема 1.1. Общие принципы учета и способы регистрации хозяйственных операций в системе программ «1С: Торговля и склад».

Тема 1.2. Торговый и складской учет.

Промежуточная аттестация по МДК проводится в форме диф.зачета на 3 курсе 5 семестре.