

**АДАптиРОВАННАЯ РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

для студентов с инвалидностью по зрению)

2024 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года N 539, Письма Министерства просвещения РФ от 9 сентября 2022 года № 05-1999 «О направлении информации» (вместе с "Методическими рекомендациями по разработке (актуализации) и реализации примерных адаптированных образовательных программ среднего профессионального образования").

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ АДАПТИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>стр. 4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ АДАПТИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>18</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>29</b>

# 1. ПАСПОРТ АДАПТИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

### 1.1. Область применения адаптированной рабочей программы

Адаптированная рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена 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 партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своём 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.

Адаптированная рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, для студентов с инвалидностью (соматические заболевания).

Адаптированная рабочая программа профессионального модуля предназначена для студентов с нарушениями зрения в профессиональных образовательных организациях, реализующих образовательную программу подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ).

Программа, адаптированная для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья с учетом особенностей их

психофизического развития, индивидуальных возможностей и при необходимости обеспечивающая коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.

## **1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности 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.

### **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово - технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

### **знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово - технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости принимаемые меры при их возникновении;

— технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Освоение адаптированной рабочей программы профессионального модуля ориентированы на решение следующих задач:

- повышение уровня доступности среднего профессионального образования для лиц с инвалидностью;
- повышение качества среднего профессионального образования лиц с инвалидностью;
- создание в колледже специальных условий, необходимых для получения среднего профессионального образования лицами с инвалидностью, их адаптации и социализации;
- возможность формирования индивидуальной образовательной траектории для обучающихся с инвалидностью;
- формирование в колледже толерантной социокультурной среды.

Специфика обучения лиц с нарушением зрения предусматривает:

- использование словесных методов: рассказ, объяснение, инструктаж, лекция, беседа;
- использование наглядного материала разных видов:
- натуральные наглядные пособия (предметы, которые специально подбираются в соответствии с изучаемой темой урока);
- иллюстрации, репродукции картин, фотоматериалы, слайды, кино- и видеоматериалы, плакаты;
- графические наглядные пособия (таблицы, схемы);
- допустимая продолжительность непрерывной зрительной нагрузки для слабовидящих обучающихся составляет 15-20 минут.

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 387 час, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 315 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 210 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 105 часа;

производственной практики – 72 часа.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения рабочей программы 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 результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК1. 3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1. 5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК.1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой

	грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

### 3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1- 9	Раздел ПМ 1. Подготовка к организации коммерческой деятельности.	237	134	26	-	67	-	-	36
ПК 10	Раздел ПМ 2. Эксплуатация торгово-технологического оборудования для осуществления торгово-сбытовой деятельности.	150	76	34	-	38	-	-	36
	Производственная практика (по профилю специальности), часов								72
	<b>Всего:</b>	<b>387</b>	<b>210</b>	<b>60</b>	<b>20</b>	<b>105</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>72</b>

\* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ) ПМ 01. Организация и управление торговле-сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел ПМ 1. Подготовка к организации коммерческой деятельности</b>		<b>237</b>	
<b>МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности</b>		<b>134</b>	
<b>Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>20</b>	<b>2</b>
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговой организации: цели, задачи, принципы, объекты и субъекты, виды коммерческой деятельности.		
	2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции.		
	3. Товародвижение: понятие товародвижения, его формы, факторы, влияющие на товародвижение.		
<b>Тема 1.2. Организация хозяйственных связей в торговле.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>20</b>	<b>2</b>
	1. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. 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: назначение, сущность и порядок оформления и регулирования хозяйственных связей.		
	3. Договора в коммерческой деятельности. Понятие и основные виды договоров, применяемых в торговле (купли-продажи, поставки, комиссии, складского хранения др.) Специфика каждого договора.		
	4. Структура договора.		
	5. Форма и порядок заключения договора, изменения и расторжения. Контроль за их выполнением. Ответственность сторон за нарушение условий договора.		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>8</b>	<b>3</b>

	1.	Решение торговых ситуаций по установлению коммерческих связей между поставщиком и покупателем.		
	2.	Разработка проекта договора (отработка навыков заполнения всех разделов договора) и заключение договора поставки.		
	3.	Решение ситуационных задач на определение размеров убытков, проведение досудебной претензионной работы.		
<b>Тема 1.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых предприятиях.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>20</b>	<b>2</b>
	1.	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Виды и типы складов.		
	2.	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные элементы.		
	3.	Организация и технология поступления товаров на складах.		
	4.	Технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Санитарно-эпидемиологические требования к приему и хранению пищевых продуктов. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения.		
	5.	Штрих-кодирование технология учета и идентификации товаров на складах: понятие, назначение, эффективность.		
	6.	Технология отпуска товаров.		
<b>Практические занятия:</b>		<b>8</b>	<b>3</b>	
1.	Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров и тары.			
2.	Решение задач по управлению товарными запасами и потоками, контролю товарных запасов. Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов. Расчет показателей эффективности управления товарными запасами.			
3.	Заполнение справочника «Номенклатура» в профессиональной программе 1С: Предприятие с применением штрихового кодирования.			
<b>Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01.</b>			<b>52</b>	
1. История зарождения и развития коммерческой деятельности в России (доклад)				
2. Порядок, тактика ведения и оформление результатов деловых переговоров (анализ производственных ситуаций)				
3. Структура и организация работы бирж. Виды бирж (конспект)				
4. Виды аукционов. Организация и техника аукционной торговли (сообщение)				
5. Формы и методы коммерческих расчетов (наличная и безналичная) (сообщение)				
6. Коммерческий риск и способы его уменьшения (конспект)				
7. Оптовые ярмарки, их виды и характеристика. Органы управления ярмарками (доклад).				
<b>МДК 01.02.</b>			<b>75</b>	

<b>Организация торговли</b>				
<b>Тема 2.1. Организация торговой сети.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>10</b>	2
	1.	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.		
	2.	Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы.		
	3.	Типизация и специализация розничной торговой сети, их особенности на современном этапе.		
	4.	Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.		
<b>Тема 2.2. Технология товародвижения в розничной торговле.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>16</b>	2
	1.	Технология товародвижения в магазине, структура и содержание торгово-технологического процесса в магазинах различных типов.		
	2.	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, структура, содержание, операции, их специфика в магазинах разных типов.		
	3.	Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.		
	4.	Организация кратковременного хранения товаров в магазине. Особенности хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров, в т. ч. поступивших в тарооборудовании. Текущий контроль за качеством и режимом хранения.		
	5.	Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество, зависимость от форм продаж. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли.		
	6.	Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение.		
	7.	Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила, виды, способы и средства.		
	8.	Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.		
	<b>Практические занятия:</b>		2	3
	1.	Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений		
	2.	Изучение санитарных требований к водоснабжению, канализации, вентиляции, отоплению, освещению. Изучение санитарных требований к планировке, устройству организации, к мелкорозничной сети.		
	3.	Установление вида и типа организации розничной торговли.		

<b>Тема 2.3. Технология продажи товаров и обслуживание покупателей</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
	1.	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.		
	2.	Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж.		
	3.	Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.		
<b>Практические занятия:</b>		<b>2</b>	<b>3</b>	
1.	Оказание услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли и санитарно-эпидемиологических требований.			
<b>Тема: 2.4. Услуги розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
	1.	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-99		
	2.	Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.		
	<b>Практические занятия:</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
	1.	Изучение нормативных документов, регламентирующих качество услуг.		
2.	Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база.			
<b>Тема 2.5. Правила торговли</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>10</b>	<b>2</b>
	1.	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце, реализуемых товарах и оказываемых услугах.		
	2.	Особенности правил продажи отдельных видов товаров.		
	3.	Контроль за выполнением правил торговли: виды, органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли.		
	<b>Практические занятия:</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	1.	Изучение обязанностей продавца и прав потребителей.		
	2.	Изучение особенностей правил продажи отдельных товаров.		
3.	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. № 234-ФЗ «О защите прав			

	потребителей»		
<b>Самостоятельная работа при изучении МДК 01.02.</b>		<b>25</b>	<b>3</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психология и этика коммерческой деятельности (анализ производственных ситуаций).</li> <li>2. Организация малого бизнеса в торговле: проблемы и перспективы (подборка и анализ материала статей печатных изданий)</li> <li>3. Особенности продажи товаров в кредит (конспект)</li> <li>4. Правила работы продовольственных и непродовольственных рынков (конспект)</li> <li>5. Особенности правил комиссионной торговли (конспект).</li> </ol>			
<b>Примерная тематика домашних заданий</b>			<b>3</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</li> <li>2. Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</li> <li>3. Самостоятельное изучение правил выполнения чертежей и технологической документации</li> <li>4. Работа над курсовым проектом.</li> </ol>			
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>		<b>36</b>	<b>3</b>
<b>Производственная практика (виды работ):</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приемка товаров по количеству и качеству;</li> <li>2. Составление договоров;</li> <li>3. Установление коммерческих связей;</li> <li>4. Соблюдение правил торговли;</li> <li>5. Выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.</li> </ol>			
<b>Раздел ПМ 2.</b>		<b>114</b>	
<b>Эксплуатация торгово-технологического оборудования для осуществления торгово-сбытовой деятельности.</b>			
<b>МДК 01.03.</b>		<b>76</b>	
<b>Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>			
<b>Тема 3.1. Немеханическое торговое оборудование</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>4</b>
	1.	Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения.	
	2.	Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.	
	3.	Торговый инвентарь: назначение и классификация.	
	<b>Практические занятия:</b>	<b>6</b>	<b>3</b>

	1.	Выбор, расчет потребности в торговой мебели для различных типов магазинов.		
	2.	Расчет эффективности использования площади торгового зала, занятой торговым оборудованием.		
	3.	Определение видов, назначение инвентаря для торговых организаций.		
<b>Тема 3.2. Измерительное оборудование.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>6</b>	<b>2</b>
	1.	Общая классификация весоизмерительных приборов.		
	2.	Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования: механические и электронные настольные весы, платформенные (товарные) весы.		
	3.	Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок.		
	<b>Практические занятия:</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
1.	Ознакомление с различными видами весов и их технической характеристикой.			
2.	Выбор типов и расчет необходимого количества весоизмерительного оборудования весов для торговых организаций (по заданию преподавателя).			
3.	Установка весов на рабочем месте. Упражнения по взвешиванию на весах различных типов и видов.			
<b>Тема 3.3. Механическое оборудование</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
	1.	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	2.	Оборудование для маркировки упаковочных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.		
	3.	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	4.	Грузоподъемные машины, их типы, марки, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации и техника безопасности.		
	5.	Погрузочно-разгрузочные машины, их типы, марки, устройства, правила эксплуатации и техника безопасности. Принципы подбора и расчета необходимого количества ПТО для магазина.		
		<b>Практические занятия:</b>		
1.	Измельчительно-режущее оборудование: изучение устройства и	<b>6</b>	<b>3</b>	

		принципа действия мясорубок и машин для нарезки гастрономических товаров.		
	2.	Транспортные средства; оборудование для погрузочно-разгрузочных работ: подбор необходимого подъемно-транспортного оборудования для торговых предприятий.		
	3.	Фасовочно-упаковочное оборудование: выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием торговых организаций.		
<b>Тема 3.4. Технологическое оборудование</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
	1.	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация, его типы, марки, технические характеристики, устройство, правила эксплуатации и техника безопасности.		
	2.	Торговые автоматы: назначение, классификация, типы, марки, технические характеристики, правила эксплуатации и техники безопасности.		
	3.	Система защиты товаров в торговых организациях: назначение и классификация, их виды, устройство, технические характеристики, эксплуатация, надежность.		
	4.	Оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т.п.), принтеры для штрих-кодов. Назначение, типы, эксплуатация, надежность.		
	<b>Практические занятия:</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
1.	Изучение устройства и овладение навыками эксплуатации различных видов холодильного оборудования.			
2.	Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций.			
<b>Тема 3.5. Контрольно-кассовое оборудование</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		<b>14</b>	<b>2</b>
	1.	Контрольно-кассовая техника: понятие назначение, классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Государственный реестр ККТ: назначение. Требования, предъявляемые к контрольно-кассовой технике.		
	2.	Электронные ККМ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации, надежность. Кассовые POS-терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	3.	Порядок регистрации ККМ в налоговой инспекции. Устройство электронных ККМ различных типов и моделей. Типовые правила эксплуатации ККМ, их содержание.		
	4.	Правила техники безопасности при эксплуатации ККМ.		
	5.	Машины для счета бумажных денег и аппараты для проверки подлинности банкнот, их устройство, технические характеристики.		

	<b>Практические занятия:</b>		8	3
	1.	Изучение устройства контрольно-кассовой техники различных типов.		
	2.	Приобретение практических навыков по подготовке ККТ к работе, выполнению оперативных функций работы кассира в течение рабочей смены и после ее окончания на различных типах ККТ.		
	3.	Виды кассовой документации. Заполнение кассовой документации (формы КМ-3, КМ-4, КМ-6).		
	4.	Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККМ и другой электронной техникой. Принципы подбора и расчета потребного количества ККМ для магазина.		
	5.	Работа в программах, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли.		
<b>Тема 3.6. Охрана труда в торговле.</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>		10	2
	1.	Правовые и организационные нормы охраны труда.		
	2.	Техника безопасности условий труда, пожарная безопасность.		
	3.	Причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении.		
	<b>Практические занятия:</b>			
1.	Правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использование противопожарной техники.	4	3	
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.</b> 1. Изучение каталогов современной торговой мебели и инвентаря. 2. Подбор мебели для магазина и расстановка ее на площади торгового зала. 3. Вычерчивание схем холодильных машин и агрегатов. 4. Вычерчивание схем клавиатуры ККМ различных типов с указанием назначения режимов и клавиш.			38	3
<b>Примерная тематика домашних заданий:</b> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите. 3. Самостоятельное изучение правил выполнения чертежей и технологической документации 4. Работа над курсовым проектом.				3
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b> <b>Виды работ</b> Отработка навыков безопасной эксплуатации холодильного оборудования. Отработка навыков безопасной эксплуатации весоизмерительного оборудования. Отработка навыков безопасной эксплуатации контрольно-кассового оборудования. Отработка навыков безопасной эксплуатации измельчительно-режущего оборудования.			36	3
<b>Всего:</b>			<b>387</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ АДАПТИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

**Материально-техническое оснащение для студентов с инвалидностью по зрению**

**Организация рабочего места:**

- рекомендуется выделить для обучающегося место в первом ряду, у окна
- учебные помещения оборудуются комбинированной системой общего искусственного и местного освещения. Суммарный уровень освещенности от общего и местного освещения должен составлять: для обучающихся с высокой степенью осложненной близорукости и высокой степенью дальнозоркости – 1000 лк; для обучающихся с поражением сетчатки и зрительного нерва (без светобоязни) – 1000-1500 лк; для обучающихся со светобоязнью – не более 500 лк.
- для обучающихся со светобоязнью над учебными столами предусматривается раздельное включение отдельных групп светильников общего освещения
- парты и столы обучающихся, страдающих светобоязнью, размещаются таким образом, чтобы не было прямого, раздражающего попадания света в глаза обучающихся
- в учебных аудиториях окраска дверей и дверных наличников, выступающих частей мебели и оборудования должна контрастировать с окраской стен и иметь матовую поверхность
- для обеспечения ориентировки в здании, сокращения излишних передвижений, а также для безопасности обучающихся учебные и иные помещения для них желательно размещать не выше второго этажа
- опасные для обучающихся с нарушением зрения места должны иметь ограждения, обеспечивающие полную безопасность; двери и шкафы всегда должны быть закрыты, их нельзя оставлять приоткрытыми
- обучающимся необходимо предупреждать об изменении расположения мебели в аудитории, привычного расположения предметов, которыми он пользуется
- использование в аудитории визуальных ориентиров, выполненных яркими цветами, пиктограмм, освещаемых указателей, надписей, подсветки в затемненных местах (в шкафах для книг, пособий)
- комплект оснащения для стационарного рабочего места для незрячего или слабовидящего пользователя: персональный компьютер с большим монитором (19 - 24"), с программой экранного доступа JAWS, программой экранного увеличения MAGic, ZoomText) и дисплеем, использующим систему Брайля (рельефно-точечного шрифт), читающая машина, портативный видеоувеличитель
- комплект оснащения для мобильного рабочего места для незрячего или слабовидящего пользователя: ноутбук (или нетбук) с программой экранного

доступа JAWS, программой экранного увеличения MAGic, ZoomText) и портативным дисплеем, использующим системы Брайля (рельефно-точечный шрифт), портативный видеоувеличитель, тифломаркер.

#### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

###### **Основная литература:**

1. Миронова Н.Б., Парфентьева Т.Р., Петухова А.А. Оборудование торговых предприятий – М.: Академия, 2019
2. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговли): Учебное пособие. – М.: Изд. дом «Дашков и К<sup>о</sup>», 2019
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник.- М.: Издательская торговая корпорация «Дашков и К», 2019

###### **Дополнительная литература:**

1. Бузукова Е.А. Ассортимент розничного магазина: методы анализа и практические советы. – СПб: Питер, 2020
2. «Маркетинг», «Коммерция торговое дело» Т.Кент, О.Омар;– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2022
3. Организация и управление торговым предприятием. Учебники под редакцией Л.А. Брагина, П. Данько. - М.: ИНФРА-М, 2022
4. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Документация торгового предприятия: сборник форм и образцов заполнения с комментариями. – М.: Изд. «Дело и Сервис», 2022

###### **Интернет – ресурсы:**

1. <http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
2. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
3. <http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
4. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического характера);
5. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
6. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
7. <http://www.modul-ek.ru> – Торговое оборудование;
8. <http://www.torg.spb.ru> – Торговля и ресторанный бизнес;
9. <http://www.nta-rus.com> – Оборудование. Технология и оборудования для магазинов.
10. <http://www.f-art.nnov.ru> – ТиТО. Торговое и технологическое оборудование;
11. <http://www.trade-design.ru> – Торговый дизайн;
12. <http://www.tovr.ru> – Торговое оборудование в России.

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках

профессионального модуля «Выполнение работ по профессии рабочего». При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

Профессиональному модулю «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» должны предшествовать дисциплины: менеджмента», «Логистика», «Статистика», «Информатика».

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

**Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):**

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:**

**Инженерно-педагогический состав:** дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов.

## **5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Текущий контроль успеваемости и промежуточной аттестации для студентов с инвалидностью по зрению осуществляется на основе фондов контрольно-оценочных средств. Оценочные средства могут быть представлены в виде: стандартизированных письменных и устных работ, проектов, практических и лабораторных работ, творческих заданий и др., при условии обеспечения доступности материалов для зрительного, осязательно-зрительного восприятия слабовидящими обучающимися и/или зрительно-слухового восприятия (объемные условия заданий и тексты контрольно-измерительных материалов для слабовидящих, по медицинским показаниям, имеющим существенные ограничения зрительной нагрузки, могут дополнительно озвучиваться ассистентом или программным обеспечением, установленным на техническое средство со встроенным синтезатором речи и аудиовыходом).

Форма проведения текущего контроля и промежуточной аттестации для студентов с инвалидностью по зрению, устанавливается с учетом

индивидуальных особенностей их психофизического развития и зрительных возможностей (устно, письменно укрупненным шрифтом или на компьютере с установленным специальным программным обеспечением для слабовидящих и т.п.).

Во время проведения промежуточной аттестации студентов с инвалидностью по зрению предоставляется дополнительное время на подготовку и оформление ответа, в сравнении со сверстниками, имеющими сохраненные зрительные возможности.

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнёрами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проанализировать правильность оформления договора-поставки;</li> <li>- оформление претензии и предъявление санкции контрагентам;</li> <li>- оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».</li> </ul>	Зачёт по производственной практике; защита практических работ.
ПК 1.2. На своём участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности хранения некоторых групп продовольственных и непродовольственных товаров на складе;</li> <li>- анализ предложенной схемы размещения товаров на хранение, недостатки и предложения по их исправлению;</li> <li>- расчёт товарооборотчиваемости, выявление затоваривания или товарных запасов;</li> <li>- анализ соблюдения санитарных правил, техники безопасности при организации работы на складе и размещении товаров на хранение;</li> </ul>	Защита курсового проекта. Зачёт по производственной практике.

	-оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- демонстрация навыков определения сроков годности и срока хранения товаров; - определение качества по органолептическим и физико-химическим показателям; - решение конфликтных ситуаций в случае расхождения количества и качества при приёмке товаров; - оформление возврата некачественного товара; -оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».	Зачёт по производственной практике.
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- определение вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли по предложенным характеристикам и экономическим показателям; - изложение правил торговли; -изложение прав и обязанностей потребителя; - изложение прав и обязанностей покупателя; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей»	Зачёт по производственной практике; защита практических работ.
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- предложение основных и дополнительных услуг оптовому предприятию, обоснование своего предложения; - предложение основных и дополнительных услуг розничному предприятию, обоснование своего	Решение и защита практических задач. Зачёт по производственной практике.

	предложения; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- демонстрация навыков оформления пакета документов по подготовке организации к добровольной сертификации услуг; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».	Зачёт по производственной практике.
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- решение практических ситуаций; - демонстрация навыков делового и управленческого общения; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».	Решение и защита практических задач.
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- анализ финансово – экономической деятельности торгового предприятия; - определение статических величин, показателей вариации и индексов; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».	Решение и защита практических задач.
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- проанализировать предложенные логические системы перемещения грузовых потоков; - предложить приемы и методы закупочной и коммерческой логистики; - оформлять операции в программе «1С: Управление торговлей».	Решение и защита практических задач. Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-	- взвешивание на весах; -произведение расчётов на ККМ;	Решение и защита практических задач.

технологическое оборудование.	- обоснование выбора торгово-технологического оборудования; - демонстрация знаний правил техники безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования.	
-------------------------------	--	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	- демонстрация интереса к будущей профессии; - аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; - наличие положительных отзывов по итогам практики; - участие в студенческих конференциях, конкурсах и т.п.	Защита творческих работ. Тестирование. Устный опрос. Зачет.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов;	Решение ситуационных задач. Защита практических работ. Комплексный экзамен по профессиональному

выполнения задач профессиональной деятельности.	- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	модулю.
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение ситуационных задач. Оценка работы в тренинге.
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	- нахождение и использование для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Защита рефератов творческих работ.
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Оценка работы в тренинге. Защита творческих работ.
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.