

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-
СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1. Место дисциплины в структуре рабочей программы.

ПМ 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью относится к профессиональному циклу дисциплин профессиональной подготовки. Основой программы является изучение Организации и управления торгово-сбытовой деятельности, что дает возможность будущим специалистам овладеть навыками организации и управления торгово-сбытовой деятельностью в целом, а затем расширить и применить их в сфере коммерческой деятельности.

2. Цель изучения профессионального модуля.

Целью обучения является формирование соответствующих профессиональных и общих компетенций для овладения указанным видом профессиональной деятельности – организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

3. Структура дисциплины

Курс профессионального модуля состоит из трех междисциплинарных курсов

МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности, который включает в себя 2 основных раздела:

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговых организациях

Раздел 2. Организация и технология коммерческой деятельности

МДК 01.02 Организация торговли, который включает в себя 2 основных раздела:

Раздел 1. Розничная торговля

Раздел 2. Оптовая торговля

МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда, который включает в себя 2 основных раздела:

Раздел 1. Техническое оснащение торговых организаций

Раздел 2. Организация охраны труда в торговых предприятиях

Предусмотрено написание курсовой работы и прохождение производственной практики.

4. Требования к результатам освоения профессионального модуля.

В результате изучения обязательной части цикла учащийся должен обладать рядом профессиональных компетенций:

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение.

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, определить статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной работы и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

В результате изучения обязательной части цикла учащийся 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;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, применяемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

В результате изучения обязательной части цикла учащийся должен приобрести умения и навыки

- приемки товаров по количеству и по качеству;
- составление договоров;
- установление коммерческих связей;
- соблюдение правил торговли;
- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.

Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями:

ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-6, ОК-7, ОК-12

5. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 345 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 228 часов; самостоятельной работы обучающегося 111 часов, практики 72 часа, консультации -6 часов.

6. Форма контроля

Итоговая аттестация – экзамен по модулю.

Составитель – Аверьянова Марина Владимировна, преподаватель