

**Аннотации рабочих программ**  
по специальности  
**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**  
программы подготовки специалистов среднего звена  
базовой подготовки

Квалификация: менеджер по продажам  
Форма обучения – очная, заочная  
Нормативный срок обучения на базе  
основного общего образования – 3 г. 10 м.  
среднего (полного) общего образования – 2 г. 10 м.

**Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины (ОГСЭ)**

**Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОГСЭ.01 Основы философии**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в цикл общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин ОГСЭ.01.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основе формирования культуры гражданина и будущего специалиста.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- основные категории и понятия философии;
- роль философии в жизни человека и общества;
- основы философского учения о бытии;
- сущность процесса познания;
- основы научной, философской и религиозной картин мира;
- об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;
- о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

##### **по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 64 часа, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

##### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 64 часа, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 54 часов.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Предмет и история философии

Тема 1.1. Предмет философии и круг её проблем

Тема 1.2. Философия Древнего Востока

Тема 1.3. Становление древнегреческой философии

Тема 1.4. Классический период древнегреческой философии

Тема 1.5. Философия эллинизма

Тема 1.6. Философия Средневековья.

Тема 1.7. Философия эпохи Возрождения и Нового времени

Тема 1.8. Немецкая классическая философия

Тема 1.9. Западная философия XIX века

Тема 1.10. Западная философия XX века

Тема 1.11. Русская философия XI-XIX веков

Тема 1.12. Русская философия XX века

Раздел 2. Философское понимание мира

Тема 2.1. Онтология. Учение о бытии

Тема 2.2. Картины мира

Тема 2.3. Материя и её свойства

Тема 2.4. Категории и законы диалектики

Раздел 3. Человек и мир

Тема 3.1. Природа и сущность человека

Тема 3.2. Теория познания.

Тема 3.3. Философия истории

Тема 3.4. Этика

Тема 3.5. Эстетика

Тема 3.6. Глобальные проблемы современности

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОГСЭ.02 История**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности:

#### **38.02.04 Коммерция (по отраслям).**

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в цикл общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин ОГЭС.02.

Дисциплина предполагает изучение основных процессов политического, экономического развития России и мира в 20-21 веке и дает возможность подготовить грамотных, социально-активных, критически мыслящих специалистов.

#### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире;
- выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков;
- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце 20 – начале 21 веков;
- основные процессы политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира;
- назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности;
- о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных традиций;
- содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

##### **по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 64 часа, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

##### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 64 часа, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 54 часов.

**Промежуточная аттестация  
по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Международные отношения после Второй мировой войны

Тема 1.1. Начало холодной войны и становление биполярной системы

Тема 1.2. Международные конфликты 50-70-х гг.

Тема 1.3. Международные отношения в 70-80-е гг.: от разрядки к окончанию «холодной войны»

Раздел 2. Особенности социально-экономического и политического развития стран Европы и США после Второй мировой войны

Тема 2.1. Формирование информационного общества и глобализация мировой экономики

Тема 2.2. Социальные и этнические процессы в странах Запада

Тема 2.3 Страны Западной Европы и США в первые послевоенные десятилетия (конец 40-х-60-е гг)

Тема 2.4. Экономическое и политическое развитие конца 60-70-х гг: экономические и структурные кризисы в странах Запада

Тема 2.5. Экономическое и политическое развитие в 80-90-е гг.

Тема 2.6. Процессы интеграции в Европе и Северной Америке

Раздел 3.

Тема 3.1. Курс на строительство социализма в Восточной Европе.

Тема 3.2. Демократические революции в Восточной Европе: крушение коммунистических режимов.

Тема 3.3. Проблемы интеграции на постсоветском пространстве. Локальные конфликты

Раздел 4.

Тема 4.1. Крушение колониальной системы

Тема 4.2. Особенности развития Китая после Второй мировой войны

Тема 4.3. Особенности развития Японии и новых индустриальных стран после Второй мировой войны

Тема 4.4. Развивающиеся страны Азии и Африки после Второй мировой войны

Тема 4.5. Страны Латинской Америки после Второй мировой войны

Раздел 5.

Тема 5.1. Проблемы мировой цивилизации на рубеже тысячелетий

Тема 5.2. Россия на рубеже 20-21 вв: особенности социально-экономического и политического развития

Тема 5.3. Россия в международных отношениях на рубеже веков

Раздел 6.

Тема 6.1. Основные направления в развитии зарубежной культуры

**Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОГСЭ.03 Иностранный язык**

по **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности

**38.02.04 Коммерция (по отраслям).**

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в цикл общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин ОГЭС.03.

**1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

Цели изучения дисциплины:

- дальнейшее развитие иноязычной коммуникативной компетенции (речевой, языковой, социокультурной, компенсаторной и учебно-познавательной);
- развитие и воспитание способности к личностному и профессиональному росту, самообразованию, развитие личностных качеств, таких как культура общения, умение работать в сотрудничестве, в процессе межкультурного общения.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *уметь*:

- общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;
- переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;
- самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь;
- пополнять словарный запас.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен *знать*:

- лексический запас (1200-1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение учебной программы дисциплины:**  
**по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 134 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки 118 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 134 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки 32 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 102 часов.

**Промежуточная аттестация**

**по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Вводный коррективный курс

Тема 1.1. Фонетические, лексические и грамматические особенности иностранного языка

Раздел 2. Развивающий курс. Деловое общение.

Тема 2.1. Этика делового общения

Тема 2.2. Этика телефонного разговора  
Тема 2.3. Деловая корреспонденция  
Раздел 3. Предприятие и персонал фирмы  
Тема 3.1. Типы предприятий. Персонал фирмы  
Раздел 4. Продовольственный, промтоварный магазин  
Тема 4.1. Продовольственный магазин  
Тема 4.2. Промтоварный (универсальный) магазин  
Раздел 5. Международная торговля  
Тема 5.1. Международная торговля  
Раздел 6. Маркетинг  
Тема 6.1. Реклама и маркетинг

### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОГСЭ.04 Информационная культура**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности

#### **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области информационных технологий при наличии среднего общего образования. Опыт работы не требуется.

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в цикл общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин ОГСЭ.04 (вариативная часть циклов ППССЗ).

#### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- составлять список библиографии к рефератам, курсовым и дипломным проектам;
- пользоваться возможностями электронных библиотек, электронной почтой;
- сохранять информацию на материальных носителях;
- использовать возможности сети Интернет;
- работать с браузерами Интернет, форматами представления информации в Интернет;
- работать с документами, форматировать их, готовить для печати.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- основные правила библиографического описания документа;
- назначение справочно-библиографического фонда и правила пользования им;
- структуру и методы работы с электронным каталогом WebIrbis;
- возможности и содержание справочно-правовой системы КонсультантПлюс;
- назначение Internet-технологий, адрес и структуру сайтов колледжа и информационно-библиотечного центра, возможности поиска информации для самостоятельной работы;
- назначение Internet, адреса и структуру запроса основных поисковых систем Internet, способы поиска информации для самостоятельной работы;
- основные приемы форматирования и подготовки документов.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:**

##### **по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки 32 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

##### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки 10 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 38 часов.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Библиотечная культура

Раздел 2. Информационная культура

Зачёт

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОГСЭ.05 Физическая культура**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности:

## **38.02.04 Коммерция (по отраслям).**

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в цикл общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин ОГСЭ.05.

### **1.3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;
- основы здорового образа жизни.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 236 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 118 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 118 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 236 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 14 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 222 часа.

Программой предусмотрено одно вводное лекционное занятие, все остальные предусмотренные программой теоретические сведения сообщаются в ходе проведения практических занятий.

### **Промежуточная аттестация**

#### **по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Научно-методические основы формирования физической культуры личности

Тема 1.1. Общекультурное и социальное значение физической культуры. Здоровый образ жизни.

Раздел 2. Учебно-практические основы формирования физической культуры личности

Тема 2.1. Легкая атлетика

Тема 2.2. Волейбол

Тема 2.3. Кроссовая подготовка

Тема 2.4. Баскетбол

Тема 2.5. Легкая атлетика

Раздел 3. Учебно-практические основы совершенствования физической культуры личности

Тема 3.1. Легкая атлетика



Тема 3.2. Волейбол  
Тема 3.3. Кроссовая подготовка  
Тема 3.4. Баскетбол

## **Математические и общие естественнонаучные дисциплины (ЕН)**

### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ЕН.01 Математика**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** дисциплина «Математика» входит в математический и общий естественнонаучный цикл ЕН.01.

#### **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

• решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

- значение математики в профессиональной деятельности и при освоении программы подготовки специалистов среднего звена;
- основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;
- основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики;
- основы интегрального и дифференциального исчисления.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

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

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

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

**по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 12 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 48 часа.

**Промежуточная аттестация****по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

**по заочной форме обучения:**

в форме контрольной работы

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Теория пределов

Тема 1. Предел функции. Непрерывность функции.

Раздел 2. Дифференциальное исчисление

Тема 1. Производные функции

Тема 2. Исследование функций с помощью производной

Раздел 3. Интегральное исчисление

Тема 1. Неопределенный интеграл

Тема 2. Определенный интеграл

Раздел 4. Элементы теории вероятностей

Тема 1. Основы теории вероятностей и математической статистики

Раздел 5. Линейная алгебра

Тема 1. теория матриц и системы линейных уравнений

Раздел 6. Приложения

Тема 1. Решение прикладных задач

**Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ЕН.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения рабочей программы**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:** входит в математический и общий естественнонаучный цикл ЕН.02.

**1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
- обрабатывать текстовую и табличную информацию;

- использовать деловую графику и мультимедиа информацию;
- создавать презентации;
- применять антивирусные средства защиты информации;
- читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;
- находить контекстную помощь, работать с документацией;
- применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;
- пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
- применять методы и средства защиты информации.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные методы и средства хранения, обработки, передачи и накопления информации;
- назначение, состав, основные характеристики компьютера;
- основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;
- назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;
- технологию поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
- правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
- основные понятия автоматизированной обработки информации;
- направления автоматизации бухгалтерской деятельности;
- назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем;
- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение

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

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 114 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 76 часов;

самостоятельной работы обучающегося 38 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 114 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 104 часа.

**Промежуточная аттестация**

**по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме контрольной работы

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Основные понятия и определения

Тема 2. Аппаратное обеспечение персональных компьютеров

Тема 3. Программное обеспечение персональных компьютеров

Тема 4. Программные средства и системы для формирования текстовых документов

Тема 5. Программные средства и системы для формирования нетекстовых документов

Тема 6. Программные средства и системы для численного решения профессиональных задач

Тема 7. Программные средства и системы для работы со структурированными данными

Тема 8. Пакеты прикладных программ при решении профессиональных задач

Тема 9. Средства офисного делопроизводства

Тема 10. Основы и методы защиты информации

## **Профессиональный цикл**

### **Общепрофессиональные дисциплины (ОП)**

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.01 Экономика организации**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована при освоении программы дополнительного профессионального образования по специальностям: «Продавец, контролер кассир».

#### **1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалиста среднего звена:**

Дисциплина относится к обязательной части цикла общепрофессиональных дисциплин ОП.01.

#### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- 1) определять организационно-правовые формы организаций;
- 2) планировать деятельность предприятий;
- 3) определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия;
- 4) заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;

- 5) рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату;
- 6) находить и использовать необходимую экономическую информацию.

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен знать:**

- 1) основные принципы построения экономической системы организации;
- 2) управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
- 3) состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, показатели их эффективного использования;
- 4) механизмы ценообразования;
- 5) формы оплаты труда;
- 6) основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;
- 7) планирование деятельности организации.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 02. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 03. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 04. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 07. 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.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

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.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

##### **по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов;

самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

##### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 14 часов;

самостоятельной работы обучающегося 46 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

### **Наименование разделов и тем дисциплины**

- Тема № 1. Экономика в условиях развития рыночных отношений
- Тема №2. Хозяйственный механизм предприятия
- Тема №3. Экономические ресурсы предприятия
- Тема №4. Спрос, предложение и цена на потребительские товары
- Тема №5. Розничная торговля
- Тема № 6. Оптовая торговля
- Тема № 7. Трудовые ресурсы и оплата труда работников торговли
- Тема № 8. Расходы на продажу в торговле
- Тема № 9. Доходы торгового предприятия
- Тема № 10. Прибыль торгового предприятия

### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.02 Статистика**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1 Область применения рабочей программы.**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована и при повышении квалификации специалистов предприятий.

#### **1.2 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Дисциплина «Статистика» является общепрофессиональной дисциплиной ОП.02, устанавливающей базовые знания для освоения специальности. В системе экономических наук статистика является одной из фундаментальных дисциплин.

#### **1.3 Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности;
- Собирать и регистрировать статистическую информацию;
- Проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;
- Выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- Предмет, метод и задачи статистики;
- Принципы организации государственной статистики;
- Современные тенденции развития статистического учета;
- Основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;
- Основные формы и виды действующей статистической отчетности;
- Статистические наблюдения, сводки, группировки, способы наглядного представления статистических данных;
- Статистические величины: абсолютные, относительные, средние; показатели вариации; ряды: динамики и распределения, индексы.

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать общими компетенциями, включающими в себя:

ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к

ней устойчивый интерес.

ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 12 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 48 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Статистика как наука

Тема 1. Понятие о статистике

Раздел 2. Теория статистического наблюдения.

Тема 1. статистическое наблюдение.

Раздел 3.

Сводка и группировка статистических данных.

Тема 1. статистическая сводка и группировка.

Тема 2. Наглядное представление статистических данных.

Раздел 4. Формы выражения статистических данных.

Тема 1. Абсолютные и относительные показатели в статистике.

Тема 2. Средние величины и показатели вариации.

Раздел 5. Статистическое изучение динамики.

Тема 1. Ряды динамики.

Тема 2. Методы анализа основной тенденции (тренда) в рядах динамики.

Раздел 6. Индексы в статистике.

Тема 1. Экономические индексы.

Раздел 7. Выборочное наблюдение.

Тема 1. Выборочный метод в статистике.

Раздел 8. Исследование связей между явлениями.

Тема 1. Статистическое изучение связи между явлениями.

### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.03 Менеджмент (по отраслям)**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована для повышения квалификации

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалиста среднего звена:** общепрофессиональные дисциплины ОП.03.

#### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- Применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента; делового и управленческого общения
- Планировать и организовывать работу подразделения
- Формировать организационные структуры управления
- Учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- Сущность и характерные черты современного менеджера
- Внешнюю и внутреннюю среду организации
- Цикл менеджмента
- Процесс и методику принятия и реализации управленческих решений
- Функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта
- Систему методов управления
- Стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение
- Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать общими компетенциями, включающими в себя:

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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

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

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:



ПК.1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:  
по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 22 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 53 часа.

**Промежуточная аттестация**

**по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Сущность, характерные черты современного менеджмента

Тема 2. Организация – объект менеджмента

Тема 3. Организационные структуры управления

Тема 4. Планирование деятельности организации

Тема 5. Мотивация трудовой деятельности

Тема 6. Организация как функция менеджмента

Тема 7. Контроль в системе управления

Тема 8. Система методов управления предприятием

Тема 9. Процесс принятия управленческих решений

Тема 10. Руководство и лидерство

Тема 11. Коммуникации в системе управления

Тема 12. Деловое общение

Тема 13. Самоменеджмент

**Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.04 Документационное обеспечение управления**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по профессиям специалист отдела кадров, секретарь-референт

**1.2. Место дисциплины в программе подготовки специалистов среднего звена:**

Общепрофессиональные дисциплины ОП.04 Документационное обеспечение управления

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен  
**уметь:**

- оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями, в том числе используя информационные технологии;
- проводить автоматизированную обработку документов;
- осуществлять хранение и поиск документов;
- использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте;

**знать:**

- основные понятия: цели, задачи и принципы документационного обеспечения управления;
- системы документационного обеспечения управления, их автоматизацию;
- классификацию документов;
- требования к составлению и оформлению документов;
- организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел;

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать общими компетенциями, включающими в себя:

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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

**по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов;

самостоятельной работы обучающегося 24 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов;

самостоятельной работы обучающегося 62 часа.

**Промежуточная аттестация**

**по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме экзамена

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел I. Документирование управленческой деятельности

Тема 1.1 Документационное обеспечение управления. Документ. Требования к оформлению  
Тема 2. Система организационно-распорядительной документации  
Тема 3. Договорно-правовая документация.  
Раздел II. Организация работы с документами  
Тема 2.1. Организация делопроизводства по обращениям граждан и конфиденциального делопроизводства  
Тема 2.2. Организация документооборота  
Тема 2.4. Автоматизация документооборота

### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.05 Правовое обеспечение профессиональной деятельности**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Примерная программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04. Коммерция (по отраслям)**.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по специальности 20004 Агент коммерческий, 12721 Кассир торгового зала, 12965 Контролер-кассир, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров.

#### **1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалиста среднего звена: общепрофессиональные дисциплины ОП.05**

#### **1.3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- использовать нормативные документы,
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным трудовым законодательством
- осуществлять профессиональную деятельность в соответствии действующим законодательством
- определять организационно-правовую форму организации;
- анализировать и оценивать результаты и деятельности (бездействия) с правовой точки зрения,

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- основные положения Конституции Российской Федерации;
- права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации,
- основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности;
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;
- правила оплаты труда;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право социальной защиты граждан;
- понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
- виды административных правонарушений и административной ответственности;

- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать общими компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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 в 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.

В результате освоения дисциплины менеджер должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 65 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Основные положения Конституции Российской Федерации.

Тема 2. Правовое регулирование отношений в коммерческой профессиональной деятельности.

Тема 3. Правовое регулирование трудовых отношений.

Тема 4. Административные нарушения и административная ответственность.

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.06 Логистика**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области экономики и организации торговли)

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалиста среднего звена:**  
Общепрофессиональная дисциплина профессионального цикла ОП.06.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:**

- применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков;
- управлять логистическими процессами организации.

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:**

- цели, задачи, функции и методы логистики;
- логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы;
- контроль и управление в логистике;
- закупочную и коммерческую логистику.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 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.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

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

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**  
**по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 часов;

самостоятельной работы обучающегося 18 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 12 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 42 часа.

### **Промежуточная аттестация**

#### **по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Теория и методология логистики

Тема 2. Функциональные подсистемы логистики

### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.07 Бухгалтерский учет**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) в профессиональной подготовке работников в области торговли

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:** учебная дисциплина относится к общепрофессиональным дисциплинам ОП.07.

#### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- использовать данные бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности;
- участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности;
- методологические основы бухгалтерского учета, его счета и двойную запись, план счетов, объекты бухгалтерского учета;
- бухгалтерскую отчетность.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

##### **по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 114 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 76 часов;

самостоятельной работы обучающегося 38 часов.

##### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 114 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 12 часов;

самостоятельной работы обучающегося 102 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Теория бухгалтерского учета

Тема 1.1 Общая характеристика бухгалтерского учета.

Тема 1.2. Метод бухгалтерского учета

Раздел 2. Бухгалтерский учет

Тема 2.1. Учет денежных средств

Тема 2.2. Учет на торговых предприятиях

Тема 2.3. Учет расчетов с персоналом по оплате труда

Тема 2.4. Учет основных средств и нематериальных активов

Тема 2.4. Учет основных средств и нематериальных активов

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.08 Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия** по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области экономики и организации торговли).

Программа может быть использована в дополнительного образования по рабочим профессиям 12721 Кассир торгового зала, 20004 Агент коммерческий, 17351 Продавец непродовольственных товаров, 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965 Контролер-кассир.

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалиста среднего звена:** Общепрофессиональная дисциплина профессионального цикла ОП.08.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- работать со стандартами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации;
- осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ;
- переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия - сертификации соответствия и декларирования соответствия;
- основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля;
- основные положения Национальной системы стандартизации.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 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.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

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

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

ПК 3.7. Производить измерение товаров и других объектов, переводить в несистемные единицы измерений в системные.



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

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:  
по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 18 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 54 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 12 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 42 часа.

**Промежуточная аттестация**

**по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Основы метрологии

Тема 1.1. Структурные элементы метрологии

Тема 1.2. Основы теории измерений.

Раздел 2. Основы стандартизации

Тема 2.1. Структурные элементы стандартизации

Тема 2.2. Средства и системы стандартизации

Раздел 3. Основы оценки и подтверждения соответствия

Тема 3.1. Оценка и подтверждение соответствия

**Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.09 Профессиональная этика и деловое общение**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалиста среднего звена:**  
общепрофессиональная дисциплина ОП.09.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен  
**уметь:**

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- применять правила делового этикета в профессиональной деятельности;
- регулировать конфликтные ситуации в организации

**знать:**

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;

- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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 1.6. 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.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

##### **по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 60 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 30 часов.

##### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 90 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 8 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 82 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

## **Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Психологические аспекты делового общения

Тема 1.1. Психология общения как область психологических знаний

Тема 1.2. Индивидуально-психологические основы делового общения

Тема 1.3. Коммуникация и психология общения в коммерции

Раздел 2. Этическая культура общения в профессиональной деятельности

Тема 2.1. Этика делового общения как социально-психологическая основа профессиональных деловых отношений

Тема 2.2. Культура делового общения

## **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.10 Санитария и гигиена продовольственных и непродовольственных товаров**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

### **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области торговли при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в вариативную часть цикла общепрофессиональных дисциплин ОП.10.

### **1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- работать с микроскопом,
- идентифицировать микроорганизмы, осуществлять микробиологический контроль окружающей среды и персонала, качества сырья и анализировать его данные;
- пользоваться нормативной и справочной литературой,
- контролировать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований реализации продовольственных и непродовольственных товаров;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- общие свойства микроорганизмов (морфологию, систематику, физиологию микроорганизмов),
- факторы, влияющие на процессы биоповреждений, способы подавления вредной микрофлоры,
- биоповреждения и защита непродовольственных товаров,
- биологические особенности патогенных микроорганизмов,
- источники и пути обсеменения пищевых продуктов и меры профилактики пищевых заболеваний;
- санитарно-пищевое законодательство, санитарно-эпидемиологические требования к факторам внешней среды, благоустройству, содержанию и оборудованию предприятий торговли, оказанию услуг, транспортированию, приемке и хранению пищевых продуктов;

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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 сохранность, 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.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 40 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 20 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 60 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 50 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Морфология и физиология микроорганизмов

Тема 2. Микробиология пищевых продуктов

Тема 3. Пищевые инфекции и отравления. Гельминтозы, их профилактика

Тема 4. Биоповреждения материалов и изделий непродовольственных товаров. Способы защиты

Тема 5. Санитарно-эпидемиологические требования к факторам внешней среды и благоустройству предприятий

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.11 Менчердаизинг**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.04.02 Коммерция (по отраслям).

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области экономики и организации торговли)

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалиста среднего звена:**  
общеобразовательная дисциплина профессионального цикла ОП.11.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:**

- обосновывать рациональное распределение площадей торгового зала и покупательских потоков на основе технологий мерчендайзинга;
- применять методы импульсивных покупок на основе принципов мерчендайзинга, применять в технологиях мерчендайзинга продажу товаров по «методу АВС» и комбинированные методы; анализировать показатели деятельности отдела на основе принципов мерчендайзинга;
- применять мерчендайзинговые технологии при выкладке товаров в торговом зале;
- оценивать влияние структуры ассортимента на показатели эффективности внедрения мерчендайзинговых технологий в деятельность предприятия, товарного отдела и ряда.

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:**

- методологические основы мерчендайзинга;
- психологические аспекты поведения посетителей торгового предприятия, психологию познавательных процессов, модели поведения потребителей в технологиях мерчендайзинга;
- особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчендайзинга; показатели анализа эффективности размещения отдела;
- правила размещения оборудования в соответствии с технологиями мерчендайзинга, основные принципы и требования к выкладке товаров в торговом зале;
- влияние технологий мерчендайзинга на эффективность деятельности предприятия.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

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

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

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

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.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

**по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часов; самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов; самостоятельной работы обучающегося 38 часа.

**Промежуточная аттестация****по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**Наименование разделов и тем дисциплины****Раздел 1. Основы мерчендайзинга****Тема 1.1. Методологические основы мерчендайзинга****Тема 1.2. Психологические факторы формирования мерчендайзинга****Раздел 2. Практический мерчендайзинг****Тема 2.1 Методология применения мерчендайзинга в розничном торговом предприятии****Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.12 Товарная экспертиза**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области организации торговли)

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**

Общепрофессиональная дисциплина профессионального цикла ОП.12.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:****В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:**

- проводить экспертную оценку товаров,
- анализировать заключения экспертов,
- осуществлять поиск и работать с необходимыми нормативными и техническими документами.

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:**

- основные понятия, виды экспертизы и их характеристику,
- правовую базу товарной экспертизы,
- субъекты и объекты экспертизы, требования к экспертам;
- средства и методы экспертной оценки и испытаний;
- организацию проведения экспертизы и ее документальное оформление.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 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 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

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

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

##### **по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

##### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 38 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Теория и методология товарной экспертизы

Тема 2. Виды экспертиз и порядок их проведения

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.13 Эффективное поведение на рынке труда**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности (специальностям) 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области экономики и организации торговли)

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** общепрофессиональные дисциплины ОП.13.

**1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- составлять полное и развернутое резюме;
- правильно и грамотно заполнять анкету при собеседовании;
- правильно и грамотно составлять объявление о поиске работы;
- владеть техникой уверенного поведения при собеседовании.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

- типы и классы профессий;
- ситуацию на рынке труда г. Вологды и Вологодской области;
- теневые явления на рынке труда;
- имидж и его составляющие;
- основы собеседования как одного из элементов трудоустройства;
- юридические аспекты трудоустройства.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 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 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:



обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 32 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 16 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 8 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 40 часа.

**Промежуточная аттестация**

**по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Актуальность проблемы трудоустройства

Тема 2. Типы и классы профессий

Тема 3. Теневые явления на рынке труда

Тема 4. Объявления о работе: поиск и размещение

Тема 5. Составление развернутого резюме

Тема 6. Телефонный этикет

Тема 7. Имидж, как одна из составляющих успешного трудоустройства

Тема 8. Собеседование. Основы успеха

Тема 9. Заполнение анкеты при кастинге. Особенности анкеты

Тема 10. Юридические аспекты трудоустройства

**Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.14 Реклама**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена, в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области экономики и организации торговли)

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**

Общепрофессиональная дисциплина профессионального цикла ОП.14.

**1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:**

- правовую основу рекламы;
- психологические основы создания и размещения рекламы;
- виды и средства рекламы, особенности их применения в торговле;
- организацию и планирование рекламных кампаний на торговом предприятии.

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:**

- определять экономическую эффективность рекламы;
- разрабатывать рекламные тексты;
- создавать различные средства рекламы с использованием компьютерной графики;
- планировать рекламную кампанию торгового предприятия;

- составлять медиаплан для предприятия торговли

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

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

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

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.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов; самостоятельной работы обучающегося 24 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 10 часов; самостоятельной работы обучающегося 62 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Понятие рекламы. История становления и развития рекламы

Тема 2. Законодательная база рекламы

Тема 3. Психологические основы рекламы

Тема 4. Виды и средства рекламы и их применение

Тема 5. Организация и планирование рекламных кампаний на предприятии

Тема 6. Эффективность рекламной деятельности

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.15 Организация предпринимательской деятельности**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки работников в области экономики и организации торговли)

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:** общепрофессиональная дисциплина профессионального цикла ОП.15.

### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:**

- формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;
- генерировать бизнес-идеи и предпринимать обоснованные предпринимательские решения;
- анализировать рыночные потребности и спрос на новые товары и услуги;
- составлять бизнес-планы на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- использовать изученные прикладные программные средства для бизнес - планирования;
- использовать вычислительную технику для обработки плановой информации.

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:**

- теоретические основы предпринимательства;
- законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации;
- отечественный и зарубежный опыт в области организации предпринимательской деятельности;
- экономическое содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства;
- особенности развития малого бизнеса
- предпринимательские риски;
- законодательные и нормативные акты, положения, типовые методики разработки бизнес-планов;
- методы и технические приемы бизнес-планирования;
- теоретические основы современного бизнес-планирования;
- компьютерные программы по бизнес-планированию и уметь пользоваться ими.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

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

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

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.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 93 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 62 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 31 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 93 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 12 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 81 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Тема 1. Теория, методология и правовое регулирование предпринимательства

Тема 2. Функциональные подсистемы предпринимательства

#### **Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.16 Автоматизация предприятий торговли**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является вариативной частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки).

#### **1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина «Автоматизация предприятий торговли» входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла ОП.16.

### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- создавать информационную базу в 1С;
- осуществлять первичную настройку параметров учета;
- осуществлять автоматизированный учет денежных средств;
- осуществлять автоматизированный учет торговых операций;
- осуществлять автоматизированный учет расчетов с персоналом по оплате труда;
- формировать стандартные и регламентированные отчеты с использованием различных средств автоматизации.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- параметры конфигурации программного продукта 1С;
- порядок первичной настройки параметров учета;
- порядок учета операций с денежными средствами;
- принципы ведения учета расчетов с персоналом по оплате труда в 1С;
- принципы учета торговых операций в 1С;
- состав стандартных и регламентированных отчетов и порядок их формирования в 1С;
- состав инструментов аналитики и управленческого учета в 1С и принципы работы с ними.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

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

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

### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 93 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 62 часов;

самостоятельной работы обучающегося 31 часов.

**по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 93 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 14 часов;  
самостоятельной работы обучающегося 79 часа.

**Промежуточная аттестация**

**по очной форме обучения:**

в форме контрольной работы

**по заочной форме обучения:**

в форме контрольной работы

**Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Информационные и коммуникационные технологии в автоматизированной обработке экономической информации

Тема 1.1. Информационные технологии в обработке экономической информации

Раздел 2. Организация работы в программе «1С: Управление небольшой фирмой»

Тема 2.1. Технологические платформы и компоненты «1С: Управление небольшой фирмой»

Тема 2.2. Начало работы с программой 1С: Управление небольшой фирмой

Тема 2.3. Ведение автоматизированного учета

**Аннотация к рабочей программе**

учебной дисциплины **ОП.17 Безопасность жизнедеятельности**

по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности

**38.02.04 Коммерция (по отраслям).**

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в цикл общепрофессиональных дисциплин ОП.17.

**1.3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины:**

**Цель дисциплины** «Безопасность жизнедеятельности» - вооружить будущих выпускников учреждений СПО теоретическими знаниями и практическими навыками, необходимыми для:

- разработки и реализации мер защиты человека и среды обитания от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени;
- прогнозирования развития и оценки последствий чрезвычайных ситуаций; принятия решений по защите населения и территорий от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий и применения современных средств поражения, а также принятия мер по ликвидации их воздействий;
- выполнения конституционного долга и обязанности по защите Отечества в рядах Вооружённых Сил Российской Федерации;
- своевременного оказания доврачебной помощи.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;

- предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;
- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
- применять первичные средства пожаротушения;
- ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;
- применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;
- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы; оказывать первую помощь пострадавшим.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;
- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;
- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на неё в добровольном порядке;
- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;
- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;
- порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями, включающими 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. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

В результате освоения дисциплины менеджер по продажам должен обладать профессиональной компетенцией, соответствующей основному виду профессиональной деятельности:

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 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.

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.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины: по очной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 102 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 68 часов;

самостоятельной работы обучающегося 34 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 102 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 12 часов;

самостоятельной работы обучающегося 90 часа.

#### **Промежуточная аттестация**

##### **по очной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

##### **по заочной форме обучения:**

в форме дифференцированного зачета

#### **Наименование разделов и тем дисциплины**

Раздел 1. Чрезвычайные ситуации мирного и военного времени, организация защиты населения

Тема 1.1. Чрезвычайные ситуации природного, техногенного и военного характера.

Тема 1.2. Организационные основы по защите населения от чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени.

Тема 1.3. Организация защиты населения от чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени.

Тема 1.4. Обеспечение устойчивости функционирования объектов экономики.

Раздел 2. Основы военной службы

Тема 2.1. . Основы обороны государства

Тема 2.2. Военная служба - особый вид федеральной государственной службы.

Тема 2.3. Основы военно-патриотического воспитания.

Раздел 3. Основы медицинских знаний и здорового образа жизни

Тема 3.1 Оказание первой медицинской помощи пострадавшим при несчастных случаях, ранениях и травмах.

## Профессиональные модули (ПМ)

### Аннотация к рабочей программе

#### ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

##### 1.1. Область применения программы

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

1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
3. Принимать товары по количеству и качеству.
4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программе повышения квалификации и переподготовке работников в области организации торговли.

##### 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;
- составление договоров;
- установление коммерческих связей;
- соблюдение правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товара к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением 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.

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

**по очной форме обучения:**

всего – 348 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 240 часов, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 160 часов; самостоятельной работы обучающегося – 80 часов; учебной и производственной практики – 108 часов.

**по заочной форме обучения:**

всего – 348 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 240 часов, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 50 часов; самостоятельной работы обучающегося – 90 часов; учебной и производственной практики – 108 часов.

**2. Результаты освоения профессионального модуля**

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контролирование их выполнение, предъявление претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу склада, 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-технологического оборудования.
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 в 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

### **Промежуточная аттестация в форме:**

Экзамен по МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности; МДК.01.02 Организация торговли; МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.

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

### **Аннотация к рабочей программе**

**ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**  
по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. 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.

2. ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
  3. ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
  4. ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
  5. ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
  6. ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
  7. ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
  8. ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
  9. 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.
- Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области бухгалтерского учета и налогов при наличии среднего (полного) общего образования.

## **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:**

- 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 правовыми актами 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.

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

#### **по очной форме обучения:**

всего – 471 час, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 363 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 242 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 121 час;

учебной практики – 36 часов;

производственной практики (по профилю специальности) – 72 часа.

#### **по заочной форме обучения:**

всего – 471 час, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 363 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 50 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 313 час;

учебной практики – 36 часов;

производственной практики (по профилю специальности) – 72 часа.

## **2. Результаты освоения профессионального модуля**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
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.
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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

#### **Промежуточная аттестация в форме:**

Экзамен по МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение, МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности, МДК.02.03 Маркетинг.

Экзамен квалификационный ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

#### **Аннотация к рабочей программе**

**ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров**

## по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04.

Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
3. Оценивать и расшифровывать маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.
4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
7. Производить измерение товаров и других объектов, переводить в несистемные единицы измерений в системные.
8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программе повышения квалификации и переподготовке работников в области организации торговли.

### **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:**

- 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;

#### **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;

#### **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.

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

#### **по очной форме обучения:**

всего –432 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 360 часов, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 240 часов;  
 самостоятельной работы обучающегося – 120 часов;  
 производственной практики – 72 часов.

#### **по заочной форме обучения:**

всего – 432 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 360 часов, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 30 часов;  
 самостоятельной работы обучающегося – 330 часов;  
 производственной практики – 72 часов.

## **2. Результаты освоения профессионального модуля**

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
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 сохранность, 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 измерение товаров и других объектов, переводить в несистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

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.
ОК3	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 в 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

### **Промежуточная аттестация в форме:**

Экзамен по МДК.03.01 Теоретические основы товароведения, МДК.03.02. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров.

Экзамен квалификационной ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров

### **Аннотация к рабочей программе**

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

#### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1 Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов
- 2 Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
- 3 Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных непродовольственных товаров.
- 4 Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
- 5 Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
- 6 Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
- 7 Изучать спрос покупателей

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании повышения квалификации по рабочим профессиям 080404 «Продавец, контролер кассир»,

#### **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:**

- обслуживания покупателей;
- продажи различных групп непродовольственных товаров;

**уметь:**

- применять правила делового этикета;
- выполнять нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной подготовке;
- устанавливать вид и тип организации торговли по идентифицирующим признакам;
- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;
- идентифицировать товары различных групп товаров;
- оценивать качество товаров по органолептическим показателям;
- консультировать о свойствах и правилах эксплуатации товаров;
- расшифровывать маркировку, клеймение и символы по уходу
- использовать в технологическом процессе измерительное, контрольно-кассовое оборудование и торговый инвентарь;
- оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
- использовать необходимые нормативно-правовые документы;
- защищать свои права в сфере реализации товаров, работ (услуг); в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным законодательством;
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения

**знать:**

- этику деловых отношений;
- основы деловой культуры в устной и письменной форме;
- нормы и правила поведения и общения в деловой профессиональной подготовке;
- основы управления в конфликтологии;
- виды розничной торговой сети и их характеристику;
- типизацию и специализацию розничной торговой сети;
- технологию приемки, хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- требования к обслуживающему персоналу;
- виды оборудования;
- факторы формирующие и сохраняющие потребительские свойства товаров;
- классификацию и ассортимент непродовольственных товаров;
- идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;
- условия и сроки хранения и транспортирования товаров;
- товаросопроводительные документы и правила их оформления;
- понятие правового регулирования в сфере реализации товаров, работ (услуг);
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе производства и реализации товаров, работ (услуг);
- права и обязанности субъектов в сфере реализации товаров, работ (услуг);
- порядок заключения публичного договора и основания для его прекращения;
- понятие и формы ответственности исполнителя (изготовителя), продавца
- виды правонарушений сфере реализации товаров, работ (услуг);
- формы защиты потребителем нарушенных прав претензионный, административный и судебный порядок разрешения споров.

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

#### по очной форме обучения:

всего – 357 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 285 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 190 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 95 часов;

учебной практики – 72 часа.

#### по заочной форме обучения:

всего – 357 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 285 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 52 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 233 часов;

учебной практики – 72 часа.

## 2. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Выполнение работ по одной или несколькими профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку
ПК 4.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их об особенностях и свойствах отдельных непродовольственных товаров
ПК 4.4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов
ПК 4.5.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования
ПК 4.6.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей
ПК 4.7.	Изучать спрос покупателей
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 в 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
--------	---

**Промежуточная аттестация в форме:**

Экзамен по МДК.04.01 Основы деловой культуры, МДК.04.02 Организация и технология розничной торговли, МДК.04.03 Розничная торговля непродовольственными (продовольственными) товарами, МДК.04.04 Защита прав потребителей.

Квалификационный экзамен **ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (продавец непродовольственных (продовольственных) товаров)**. Выполнение работ по профессии «**продавец непродовольственных (продовольственных) товаров**».

**Преддипломная практика**

**Выпускная квалификационная работа**