

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства

**Программа профессионального модуля  
ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**

**Специальность среднего профессионального образования  
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

**Квалификация выпускника  
менеджер по продажам**

**Форма обучения  
Очная, заочная**

## Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

– организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.  
и соответствующих

*общих компетенций (ОК):*

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

*профессиональных компетенций (ПК):*

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

## Контрольно-оценочные материалы для экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля.

Экзамен включает выполнение комплексного задания.

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

При принятии решения об итоговой оценке по профессиональному модулю учитывается роль оцениваемых показателей для выполнения вида профессиональной деятельности, освоение которого проверяется.

При отрицательном заключении хотя бы по одному показателю оценки результата освоения профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен».

Экзамен включает выполнение комплексного практического задания, состоящего из двух частей: часть А – тестовое задание и часть Б – практическое задание. Часть А является теоретической, часть Б – практическая часть заданий.

Для подготовки к квалификационному экзамену необходимо подготовиться по следующим вопросам.

### **Вопросы для подготовки к квалификационному экзамену по ПМ.01:**

1. Цели, сущность коммерческой деятельности, виды коммерческой деятельности.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности их организационно-правовые формы.
3. Основные этапы коммерческой деятельности на предприятиях торговли их характеристика.
4. Потребительский спрос и методы его изучения.
5. Коммерческая деятельность по закупке товаров. Сущность, значение и основные этапы закупочной работы.
6. Методы оптовой закупки товаров их характеристика.
7. Сущность оптовой торговли ее основные функции их характеристика
8. Основные виды оптовых предприятий их характеристика.
9. Организация хозяйственных связей. Классификация хозяйственных связей: по структуре хозяйственных связей: по продолжительности (срокам действия заключенных договоров): по ведомственной принадлежности покупателей и поставщиков
10. Основы построения процесса товародвижения, факторы, влияющие на процесс товародвижения: производственные; транспортные; социально-экономические и торговые, их характеристика.
11. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения;
12. Формы товародвижения: транзитная и складская. Основные принципы рациональной организации процесса товародвижения.
13. Хозяйственные связи: виды и характер формирования;
14. Виды договоров, применяемых в торговле их характеристика.
15. Основные этапы и порядок заключения договора поставки.
16. Содержание договора поставки;
17. Порядок изменения и расторжения договора поставки товаров.
18. Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки.
19. Посредническая деятельность: сущность, роль, сферы использования, виды посредников.
20. Товарные запасы: сущность, виды, показатели оценки их состояния.
21. Управление товарными запасами.
22. Понятие и виды информации, роль ее в коммерческой деятельности.
23. Роль информации в коммерческой деятельности: информация о спросе, о товарном предложении, об оптовых покупателях и конкурентах их характеристика.
24. Требования, предъявляемые к информации о товарах. Штриховое кодирование товаров.
25. Оценка конкурентной среды торговых предприятий.
26. Организация торговли на оптовых ярмарках.
27. Организация торговли на аукционах.
28. Сущность, происхождение и основные элементы инфраструктуры рынка.
29. Характеристика основных элементов инфраструктуры рынка.
30. Виды покупательского спроса и задачи изучения спроса в розничной торговле.
31. Методы исследования потребительского спроса.
32. Формирование ассортимента товаров, факторы, влияющие на формирование ассортимента в магазинах.

33. Стратегическая характеристика товарного ассортимента и его свойства.
34. Методы стимулирования продажи товаров. Основные факторы, влияющие на выбор методов и их характеристика.
35. Принципы, основные задачи и содержание организации государственного регулирования торговли.
36. Правовые методы государственного регулирования товарного обращения
37. Формы сотрудничества в сфере производства: совместное предпринимательство, производственная кооперация.
38. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
39. Инновации в коммерции. Понятие инновации и её технологии на предприятии розничной торговли.
40. Экономические методы государственного регулирования торговли.
41. Принципы формирования товарного ассортимента и методы его исследования.
42. Стратегическая характеристика товарного ассортимента.
43. Сущность организации торговли.
44. Понятие и сущность процесса товародвижения.
45. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
46. Функции рознично-торговых предприятий.
47. Специализация и типизация магазинов.
48. Товароснабжение в розничной торговле.
49. Техничко-экономические показатели эффективности использования магазинов.
50. Содержание торгово-технологического процесса в магазине и принципы его организации.
51. Поступление и приемка товаров.
52. Хранение и подготовка товаров к продаже.
53. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
54. Организация и технология продажи товаров в магазине.
55. Дополнительные услуги в розничной торговле.
56. Внемагазинные формы продажи товаров.
57. Требования к устройству магазина.
58. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
59. Устройство и планировка торгового зала и помещений магазина.
60. Санитарно-технические устройства магазина.
61. Назначение и функции складов.
62. Классификация складов.
63. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
64. Виды складских помещений и их планировка.
65. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
66. Оборудование для хранения товаров.
67. Подъемно-транспортное оборудование.
68. Весоизмерительное и фасовочное оборудование.
69. Складской технологический процесс и принципы его организации.
70. Технология операций по поступлению и приемке товаров.
71. Технология размещения, укладки и хранения товаров.
72. Организация и технология отпуска товаров со склада.
73. Мебель для торговых залов магазина.
74. Торговый инвентарь.
75. Торговое холодильное оборудование.
76. Торговое измерительное оборудование.
77. Контрольно-кассовое оборудование.
78. Понятие об ассортименте товаров и их классификация.
79. Порядок формирования товарного ассортимента на предприятиях оптовой торговли.
80. Формирование ассортимента товаров в магазинах.
81. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.
82. Понятие и правовое регулирование договоров.
83. Классификация договоров.
84. Порядок заключения и исполнения договоров.
85. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
86. Изменение и расторжение договора.
87. Организация тарного хозяйства в торговле.
88. Классификация и характеристика основных видов тары.
89. Унификация, стандартизация и качество тары.
90. Сущность и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
91. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
92. Правила продажи отдельных видов товаров.
93. Правила продажи товаров по образцам.

94. Правила продажи товаров дистанционным способом.
95. Комиссионная торговля непродовольственными товарами.
96. Правила работы предприятий розничной торговли.
97. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ».
98. Федеральный закон «О защите прав потребителей»
99. Регулирование отношений между потребителями и продавцами.
100. Научно-технический прогресс в техническом оснащении торгового предприятия: основные понятия, значение и пути развития
101. Общая классификация торгового оборудования: виды, их краткая характеристика
102. Требования, предъявляемые к мебели и ее значения в работе торговых организаций
103. Классификация торговой мебели: основные признаки, виды мебели и их характеристика
104. Классификация торгового инвентаря и требования, предъявляемые к торговому инвентарю.
105. Выбор мебели и расчет установочной и экспозиционной площади торговой организации
106. Весоизмерительное оборудование: понятие, значение и классификация
107. Требования, предъявляемые к весам.
108. Виды электронных весов, их основные узлы и правила эксплуатации.
109. Выбор типа и расчет потребного количества торговых весов для торговой организации
110. Классификация и виды измельчительно-режущего оборудования
111. Классификация и виды фасовочно-упаковочного оборудования
112. Непрерывная холодильная цепь, ее необходимость, способы получения холода
113. Хладагенты, устройство и принцип действия компрессионной холодильной машины
114. Классификация торгового холодильного оборудования: виды, их характеристика
115. Правила эксплуатации холодильного оборудования
116. Расчет необходимого количества холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия.
117. Подъемно-транспортное оборудование: понятие, виды
118. Техника безопасности при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.
119. Процесс и способы расчета с покупателями
120. Классификация контрольно-кассовых машин: виды, их характеристика
121. Правила регистрации и эксплуатации контрольно-кассовых машин
122. Выбор типов и расчет потребности количества контрольно-кассовых машин для торговой организации
123. Классификация торговых автоматов: виды, их характеристика
124. Понятие охраны труда, основные нормативные акты в области охраны труда
125. Понятие производственного травматизма и порядок расследования несчастных случаев.
126. Профессиональные заболевания: понятие и виды, причины травматизма и профессиональных заболеваний
127. Условия труда: виды, их характеристика
128. Понятие электробезопасности, факторы, вызывающие поражение человека электрическим током
129. Классификация помещений по степени электробезопасности.
130. Требования техники безопасности при эксплуатации торгового оборудования.

#### **Критерии оценок выполненных тестов часть А**

<b>Оценка</b>	<b>Количество правильных ответов</b>
«отлично»	90–100
«хорошо»	75–89
«удовлетворительно»	60–74
«неудовлетворительно»	Менее 60

#### **Критерии оценок выполненных заданий часть Б**

<b>Степень выполнения заданий</b>	<b>Оценка</b>
Полностью выполнены все 3 задания, с пояснениями и ответами на вопросы	Отлично
Выполнены 3 задания со значительными замечаниями, либо полностью правильно выполнено 2 задания со всеми объяснениями	Хорошо
Полностью выполнены 2 задания с замечаниями	Удовлетворительно

Выполнено только 1 задание	Неудовлетворительно
----------------------------	---------------------

Обобщенная оценка за экзамен (квалификационный) ставится путем расчета среднего арифметического оценок выполненных заданий части А и Б в экспертный лист.

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

#### **Основные источники:**

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 272 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674>
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>
3. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: Учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015 - 480с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484856>

#### **Дополнительные источники:**

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 332 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/BE95C40C-7DD1-4F2D-97EB-C731C436DC6E](http://www.biblio-online.ru/book/BE95C40C-7DD1-4F2D-97EB-C731C436DC6E).
2. Мерчандайзинг: Учебное пособие / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 152 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=443903>
3. Организация торговли: Учебник / Под ред. Г.Г. Иванова и др.- М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2014. - 192 с. - Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru/off-line/books/fragment/101115866/101115866f.pdf>
4. Организация торговли: Учебник / С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=417625>
5. Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 506 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-8812-3. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/245AF5F4-852B-46E8-9551-06824E04B7A6](http://www.biblio-online.ru/book/245AF5F4-852B-46E8-9551-06824E04B7A6)
6. Охрана труда в общественном питании и торговле: Учебное пособие / Гайворонский К.Я. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502557>
7. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450757>
8. Экономика торговли: Учебное пособие / Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 232 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=400981>

#### **Интернет-ресурсы**

1. Справочная система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

2. Библиографические базы данных Института научной информации <http://www.inion.ru>, свободный доступ;
3. Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU <http://www.elibrary.ru>, свободный доступ;
4. Университетская информационная система "Россия" <http://uisrussia.msu.ru>, свободный доступ;
5. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru>, свободный доступ;
6. ЭБС "Национальный цифровой ресурс "Руконт" <http://www.rucont.ru>; свободный доступ
7. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов <http://fcior.edu.ru>, свободный доступ
8. Электронно-библиотечная система «Polpred.com» <http://www.polpred.com>, свободный доступ
9. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru>, свободный доступ;
10. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru>, свободный доступ
11. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
12. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
13. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.

Периодические издания (отечественные журналы):

1. Журнал «Современная торговля» (в библиотеке ННГУ, пр. Ленина, д. 27)