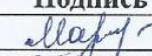
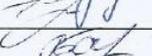


## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (127221 Кассир торгового зала)

Код и наименование специальности: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: очная

Статус	Должность	И.О. Фамилия	Подпись
Разработал	Доцент	И.А. Марусенко	
Согласовал	Заведующий кафедрой	И.В. Ковалева	
	Руководитель ППССЗ	Е.В. Баранова	

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
МОДУЛЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

ПРИЛОЖЕНИЕ А МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И УКАЗАНИЯ

# 1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (127221 КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА)

**1.1 Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы:** профессиональный цикл, обязательная часть

**1.2 Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля:**

Профессиональный модуль предполагает освоение следующего вида профессиональной деятельности: **ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (127221 КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА)**

Цель профессионального модуля – овладение указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими компетенциями ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.9, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.9, ПК 3.8.

Требования к результатам освоения профессионального модуля:

Номер /индекс компетенции по ФГОС СПО	Содержание компетенции	В результате изучения профессионального модуля обучающиеся должны:		
		знать	уметь	иметь практический опыт
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	способы установления контактов с деловыми партнерами, виды договоров, используемых в хозяйственном обороте; правила торговли; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	участия в установлении контактов с деловыми партнерами, составления и заключения коммерческих договоров, установления коммерческих связей, соблюдения правил торговли; предъявления претензий
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	методы управления товарными запасами и потоками, способы организации работы склада	управлять товарными запасами и потоками в подразделении торговой организации, организовывать работу на складе	управления товарными запасами, размещения товарных запасов, выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке

				и реализации
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству	правовые и организационные основы методов приемки товаров по количеству и качеству	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	осуществления приемки товаров по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	основы государственного регулирования коммерческой деятельности; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; а также нормативно-правовую базу, регламентирующую качество услуг оптовой розничной торговли	оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли в соответствии с действующей нормативно-правовой базой
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; основы функционирования логистических систем, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков.	применения логистических систем, приемов и методов закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков.
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.	сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование, методы финансового контроля;	составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты;	оформления финансовых документов и отчетов;
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать	основные положения налогового законодательства; функции и классификацию	пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими	расчета основных налогов;

	хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов;	механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги;	
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.	методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности финансовые документы и отчеты	применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности осуществлять денежные расчеты	проведения денежных расчетов;
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	правила и принципы подтверждения соответствия	работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	работы с документами по подтверждению соответствия, принятия участия в мероприятиях по контролю.

## 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (очная форма обучения)
<b>Общий объем учебной нагрузки</b>	<b>250</b>
<b>Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>154</b>
в том числе:	
лекционные занятия	66
практические занятия	88
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	<b>1 неделя</b>
<b>Самостоятельная работа студента и консультации</b>	<b>96</b>
в том числе:	
Подготовка к занятиям	92
Подготовка к зачетам с оценкой	4

*Промежуточная аттестация в форме зачетов с оценкой в 4 семестре , квалификационного экзамена в 4 семестре.*

#### 2.1.1 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы МДК.04.01 Особенности коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров

Вид учебной работы	Объем часов (очная форма обучения)
<b>Общий объем учебной нагрузки</b>	<b>125</b>
<b>Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>77</b>
в том числе:	
лекционные занятия	33
практические занятия	44
<b>Самостоятельная работа студента и консультации</b>	<b>48</b>
в том числе:	
Подготовка к занятиям	46
Подготовка к зачету с оценкой	2
<b>Промежуточная аттестация в форме</b>	<b>Зачета с оценкой</b>

#### 2.1.2 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы МДК.04.02 Ведение кассовых операций и условия работы с денежной наличностью

Вид учебной работы	Объем часов (очная форма обучения)
<b>Общий объем учебной нагрузки</b>	<b>125</b>
<b>Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>77</b>
в том числе:	
лекционные занятия	33
практические занятия	44
<b>Самостоятельная работа студента и консультации</b>	<b>48</b>
в том числе:	
Подготовка к занятиям	46
Подготовка к зачету с оценкой	2
<b>Промежуточная аттестация в форме</b>	<b>зачета с оценкой</b>

## **2.2 Тематический план и содержание профессионального модуля Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (127221 Кассир торгового зала):**

### **2.2.1 Тематический план и содержание междисциплинарного курса МДК.04.01 Особенности коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров**

<b>Наименование разделов и тем</b>	<b>Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)</b>	<b>Объем часов</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности в торговых организациях</b>		
<b>Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p><b>Основные понятия:</b> коммерция, торговля, коммерческая, предпринимательская деятельность, товар, предпринимательство. История развития коммерции и предпринимательства в России. Профессиональная значимость знаний коммерческой деятельности в подготовке менеджеров по продажам.</p> <p>1. Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.</p> <p>2. Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.</p>	<b>2</b>
<b>Тема 1.2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица – организации изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица - менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятие, их права и защита. Классификация субъектов - юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.</p> <p>2. Коммерческие службы организации снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей и др.</p>	<b>2</b>
Самостоятельная работа <b>при изучении Раздела 1. Основы коммерческой деятельности в торговых организациях</b>		<b>16</b>
	Подготовка докладов, рефератов о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России. Дать определение понятия, причин, механизма банкротства. Найдите в СМИ примеры преднамеренного банкротства. Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции. Составить коммерческие письма (письмо предложение, благодарственное письмо). Изучение товарных знаков торговых предприятий Разработка	

	проекта договора поставки. Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.). Разработать прайс- лист торговой компании Изучение предложений поставщиков продовольственных товаров Алтайского края. Заполните типовой договор поставки товаров. Составьте алгоритм работы с поставщиками и поставителями Выявите критерий выбора определенных транспортных средств и обоснуйте выбор транспортных средств в различных ситуациях Установите последовательность операций при приемке товаров от транспортных организаций и составьте схему этих операций. Выявите назначение, характерные признаки, преимущества и недостатки франчайзинга. Приведите примеры применения франчайзинга в Алтайском крае. Изучите преимущества, недостатки, проблемы развития электронной коммерции в России.	
<b>РАЗДЕЛ 2. Организация и технология коммерческой деятельности</b>		<b>2</b>
<b>Тема 2.1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	1. Роль информации в коммерческой деятельности. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий- изготовителей, продавцов, потребителей; реклама, носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайсы, каталоги и т.п.), предприятиях изготовителях, поставщиках и др. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов.	
	2. Коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Виды коммерческих писем.	
	3. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и их оформление.	
	<b>Практическое занятие</b>	<b>4</b>
	1. Составление коммерческих писем.	
	2. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Назначение, виды, порядок регистрации и использования товарных знаков. Защита товарных знаков. (семинар)	
	3. Разработка товарного знака торгового предприятия.	
<b>Тема 2.2. Организация хозяйственных связей в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	1. Хозяйственные связи с поставщиками: понятие, назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.	
	2. Виды договоров, применяемых в торговле. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Заявки и заказы на товары.	
	3. Содержание договора поставки. Коммерческие условия договора поставки	
	4. Порядок заключения и расторжения договора поставки	
	<b>Практическое занятие</b>	<b>4</b>
	1. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.	
	2. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление.	
	3. Разработка проекта и заключение типового договора купли-продажи (поставки) товаров	
	4. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров. (деловая игра)	
	5. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров. (деловая игра)	
<b>Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	1. Сущность, роль и содержание закупочной работы.	
	2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Источники закупки и поставщики товаров. Виды	

	поставщиков. 3. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа. 4. Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок. 5. Организация работы оптовой ярмарки. Структура ярмарки 6. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке. 7. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок 8. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.	
	<b>Практическое занятие</b> 1. Расчет и оформление претензии по поставкам товаров. 2. Организация работы оптовой ярмарки по продаже бытовой радиоэлектронной аппаратуры (деловая игра) 3 Деловая игра «Аукцион»	4
<b>Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности. Договор перевозки. 2. Организация перевозки грузов железнодорожным транспортом. Устав железных дорог. Приемка товаров от транспортных организаций 3. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом, правила перевозки. Приемка товаров от транспортных организаций.	2
	<b>Практическое занятие</b> 1. Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка знаков на ней 2. Ознакомление с транспортным уставом железных дорог, видами и формами актов 3. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству ( решение ситуационных задач)	4
<b>Тема 2.5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие об ассортименте, классификация. Производственный и торговый ассортимент. Производственный и торговый ассортимент. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. 2. Порядок формирования ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях. 3. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Управление товарными запасами на предприятиях торговли. Меры по нормализации товарных запасов.	2
	<b>Практическое занятие</b> Изучение спроса в торговом предприятии (семинар)	4
<b>Тема 2.6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров 2. Методы оптовой продажи товаров 3. Организация розничной продажи товаров	2
	<b>Практические занятия</b> Методы стимулирования сбыта в торговых организациях (семинар)	4
<b>Тема 2.7. Формы и методы коммерческой</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Инновации в коммерции Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок и т.п.), инновационные. Формы сотрудничества в финансовой сфере:	2

<b>деятельности</b>	факторинг, коммерческий трансферт,	
	2. Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт	
	3. Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.	
	4. Сущность электронной коммерции и ее место в развитии бизнеса в России	
	<b>Практические занятия</b> Развитие франчайзинга в РФ и Алтайском крае: проблемы и перспективы.	<b>4</b>
	<b>Самостоятельная работа при изучении Раздела 2.</b> <b>Организация и технология коммерческой деятельности</b>	<b>16</b>
	Подготовка докладов, рефератов о состоянии и направлениях развития торговли, истории коммерции в России. Дать определение понятия, причин, механизма банкротства. Найдите в СМИ примеры преднамеренного банкротства. Составить таблицу сравнительной характеристики организационно-правовых форм субъектов коммерции. Составить коммерческие письма (письмо предложение, благодарственное письмо) Изучение товарных знаков торговых предприятий Разработка проекта договора поставки Проанализируйте запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.). Разработать прайс- лист торговой компании Изучение предложений поставщиков продовольственных товаров Алтайского края. Заполните типовой договор поставки товаров. Составьте алгоритм работы с поставщиками и получателями Выявите критерий выбора определенных транспортных средств и обоснуйте выбор транспортных средств в различных ситуациях Установите последовательность операций при приемке товаров от транспортных организаций и составьте схему этих операций. Выявите назначение, характерные признаки, преимущества и недостатки франчайзинга. Приведите примеры применения франчайзинга в Алтайском крае. Изучите преимущества, недостатки, проблемы развития электронной коммерции в России	
<b>Раздел 3. Розничная торговля</b>		
<b>Тема 3.1. Услуги розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги;перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ	<b>1</b>
	<b>Практические занятия</b> Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Самоаттестация качества услуг в предприятиях розничной торговли. Нормативно-правовая база.	<b>1</b>
<b>Тема 3.2. Классификация предприятий розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	1. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.). 2. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин- склад и др.). 3. Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности. Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>

	Экскурсия в розничное торговое предприятие	
<b>Тема 3.3. Планировка розничных торговых предприятий</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торговотехнологического процесса. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования). Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия, обеспечивающая его санитарно-гигиенический режим (освещение, отопление, водоснабжение, канализация, вентиляция, кондиционирование). Строительные и санитарные нормы к общетеchnической оснащенности, к проектированию, планировке территории и ее содержанию. Особенности санитарных требований к мелкорозничной торговой сети.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
	Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.	
<b>Тема 3.4. Технология товародвижения в розничной торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	1. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торговотехнологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса. 2. Приемка товаров по количеству: нормативная база, организация, документальное оформление. Технология погрузочно-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация. 3. Приемка товаров по качеству: нормативная база, организация, документальное оформление. 4. Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в таре оборудовании, холодильном и другом оборудовании в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров. 5. Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, 17 способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
	1. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству. Решение ситуаций, связанных с приемкой товаров. 2. Изучение нормативных документов по приемке товаров по качеству. Решение ситуаций, связанных с приемкой товаров.	
<b>Тема 3.5. Торговое обслуживание</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	1. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. 2. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	

<b>Тема 3.6. Правила торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>
	1. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах. Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Контроль за выполнением правил торговли: виды, органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли. 2. Правила продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. 3. Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регулирование отношений между комитентом и комиссионером. Особенности правил продажи в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
	1. Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Оформление ценников. 2. Правила работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети. Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, региональное регулирование работы. Специфика услуг рынков, их отличия от услуг розничной торговли. 3. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей 4. Изучение обязанностей продавца и прав потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей». Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине. Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине	
<b>РАЗДЕЛ 4. ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ</b>		
<b>Тема 4.1. Услуги оптовой торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>1</b>
	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Типы и виды оптовых предприятий.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
	1 Характеристика оптовых предприятий различных типов и видов	
<b>Тема 4.2. Складское хозяйство оптовой торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>1</b>
	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов. Особенности устройства и планировки специальных складов 3. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
	1 Определение потребности в складской площади. Оценка эффективности использования складов: показатели (общая и полезная площадь складов, коэффициент загрузки, минимально допустимые расстояния от стен, отопительных и охлаждающих приборов, ширина проходов и проездов и т.п.), требования к рациональному размещению товаров в складе. Последствия от перегрузки и недогрузки складов.	
<b>Тема 4.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>1</b>
	1. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. 2. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
	1. Решение ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе	

	2. Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Виды и типы складов. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. (семинар)	
	3. Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность. Технология отпуска товаров.	
<b>Тема 4.4. Товароснабжение</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть	<i>1</i>
	<b>Практические занятия</b> Решение ситуаций по организации товароснабжения и завоза товаров в розничные торговые предприятия	<i>1</i>
	<b>Самостоятельная работа при изучении Раздела 4. Розничная торговля</b>	<i>14</i>
	Подготовка сообщений о состоянии и направлениях развития торговли, истории предпринимательства, торговых традициях России Микроисследование на темы «Виды услуг розничной торговли в магазинах г.Барнаула»; «Анализ специализации и типизации торговой сети г. Барнаула, «Анализ технологического решения торгового предприятия», «Формы магазинной розничной продажи в г.Барнаула» Экскурсия в розничное торговое предприятие (отчет по экскурсии) Изучение особенностей хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине (с примерами из практики) / оформить опорный конспект/; Изучение особенностей размещения и выкладки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров в магазине Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. Составить СЛС классификации складов Провести идентификацию складов по классификационным признакам Микроисследование «Сравнительная характеристика оптовых предприятий» Составить опорный конспект «Принципы СТП» Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе приемки товаров на складе Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм и оптимальных каналов товародвижения Разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть Исследовательская работа «Анализ соблюдения правил торговли в предприятиях торговли города Барнаула» Составить ситуации по правилам продажи в торговых предприятиях г. Барнаула. Исследовательская работа «Качество торгового обслуживания в мелкорозничной сети города Барнаула»	
	<b>Подготовка к промежуточной аттестации по дисциплине</b>	<i>2</i>
	<b>Промежуточная аттестация</b>	<i>Зачет с оценкой-</i>
	<b>Всего:</b>	<i>125</i>

**1.1 Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ) для специальности Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)  
МДК.04.02 Введение кассовых операций и условия работы с денежной наличностью**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студента, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
<b>Раздел 1</b>	<b>Основы организации работы кассовой работы</b>	
<b>Тема 1. Правила организации наличного денежного и безналичного обращения в Российской Федерации</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Правила организации наличного денежного и безналичного обращения в Российской Федерации.	6
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие «Работа с нормативными документами о порядке ведения кассовых операций в РФ. Изучение изменений в учете кассовых операций» Практическое занятие «Ознакомление с должностной инструкцией кассира. Составление договора о материальной ответственности»	6
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Подготовка к практическому занятию и самостоятельной работе №1: теоретический опрос по основным понятиям темы 1	6
<b>Тема 2. Организация кассовой работы экономического субъекта</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Определение лимита остатка наличных денег. Организация работы по ведению кассовых операций.	8
	<b>Практические занятия</b> 1. Оформление кассовых операций по получению и выдаче наличных денег 2. Оформление денежного чека на получение наличных денег 3. Оформление объявления на взнос наличными 4. Оформление кассовой книги 5. Оформление кассовых операций по выдаче денежных средств в подотчет 6. Решение ситуационных задач по оформлению кассовых операций (представительские расходы) 7. Решение ситуационных задач по оформлению кассовых операций (командировочные расходы) 8. Порядок установления и расчет лимита кассы 9. Осуществление операций с ценными бумагами и бланками строгой отчетности 10. Осуществление операций с пластиковыми картами 11. Оформление операций по выдаче заработной платы наличными деньгами 12. Сдача денежной наличности в банк	12
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Подготовка к практическому занятию и самостоятельной работе №2: тестирование по основным понятиям темы 2.	10
<b>Тема 3. Правила определения признаков подлинности и платежности денежных знаков российской</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Правила определения признаков подлинности и платежности денежных знаков российской валюты и других государств	4
	<b>Практические занятия</b> Практическое занятие «Определение признаков подлинности и платежности денежных знаков» Практическое занятие «Решение ситуационных задач по изъятию из кассы ветхих купюр»	6

<b>валюты и других государств</b>	Практическое занятие «Решение ситуационных задач по подготовке денежной наличности к сдаче инкассатору»	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка к практическому занятию и самостоятельной работе № 3: теоретический опрос по основным понятиям темы №3, составление бухгалтерских проводок.	10
	<b>Контрольная работа №2</b> «Составление бухгалтерских проводок по учету денежных средств»	
<b>Раздел 2</b>	<b>Выполнение кассовых операций. Ревизия ценностей и проверка организации кассовой работы.</b>	
<b>Тема 4. Организация работы на контрольно – кассовых машинах (ККМ)</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Порядок применения ККМ. Ответственность за работу без ККМ.	6
	<b>Практические занятия</b> 1. Практическое занятие «Ознакомление с инструкцией по работе на кассовом аппарате» 2. Практическое занятие «Выполнение кассовых операций с применением ККМ» 3. Практическое занятие «Оформление документов: X-отчет и Z- отчет»	8
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Рассмотрение теоретических аспектов применения ККМ на предприятиях различных форм собственности. Подготовка к практическому занятию и самостоятельной работе № 4: теоретический опрос по основным понятиям темы №4.	10
	<b>Содержание учебного материала</b> Понятие инвентаризации и ее виды. Общий порядок проведения инвентаризации. Контроль за соблюдением правил хранения, расходования и обращения денег. Ответственность руководителей предприятий, учреждений за нарушение этих правил. Порядок работы предприятий и организаций с денежной наличностью, регулируемый Банком России. Ревизия ценностей и проверка организации кассовой работы. Ответственность за нарушение кассовой дисциплины	9
<b>Тема 5. Ревизия ценностей и проверка организации кассовой работы. Ответственность за нарушение кассовой дисциплины</b>	<b>Практические занятия</b> 1. Практическое занятие «Подготовка документов к ревизии кассы» 2. Практическое занятие «Заполнение документов и проведение ревизии кассы» 3. Практическое занятие «Работа с нормативными документами: ответственность за нарушение кассовой дисциплины» 4. Практическое занятие «Решение ситуационных задач по оформлению кассовых и банковских документов»	12
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовка к практическому занятию и контрольной работе № 3: теоретический опрос по основным понятиям темы №5, составление бухгалтерских проводок.	10
	<b>Контрольная работа №3</b> «Ревизия кассовых операций»	
<b>Подготовка к промежуточной аттестации</b>		2
<b>Промежуточная аттестация</b>		<i>Зачет с оценкой</i>
<b>Итого</b>		<b>125</b>

#### **ПП.04.01 Производственная практика (по профилю специальности)**

Очная форма обучения – семестр 4.

Цель, задачи и содержание учебной практики приведены в рабочей программе производственной практики (по профилю специальности)

ПП.04.01.

#### **Итоговый контроль в виде квалификационного экзамена (ПМ.04.ЭК):**

Очная форма обучения – семестр 4.



## 3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация дисциплины требует наличия учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также аудиторий для самостоятельной работы обучающихся.

Технические средства обучения: проектор, экран, персональный компьютер с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

**Используемое программное обеспечение:** MicrosoftOffice или аналоги, Windows или аналоги, Гарант или иные справочно-правовые системы, Антивирус Kaspersky.

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при наличии) осуществляется в соответствии с ЛНА АлтГТУ.

Производственная практика реализуется в профильных организациях, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области. Оборудование рабочих мест проведения практики обеспечивается предприятиями и соответствует содержанию будущей профессиональной деятельности.

### 3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

#### Основная литература

1. Бухгалтерский учет : учебник / А. Ф. Дятлова, Е. Н. Колесникова, В. А. Бородин [и др.] ; под ред. Ю. А. Бабаева, В. И. Бобошко, А. Дятловой. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2021. – 624 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=692039> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-03415-7. – Текст : электронный

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 266 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621684> – ISBN 978-5-394-04186-0. – Текст : электронный

#### Дополнительная литература

3. Керимов, В. Э. Бухгалтерский учет : учебник / В. Э. Керимов. – 9-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 583 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621648> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03755-9. – Текст : электронный

4. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 294 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621685> – ISBN 978-5-394-04289-8. – Текст : электронный

#### **Интернет-ресурсы**

1. Главбух Аудит [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <https://audit.glavbukh.ru>

2. Министерство финансов [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <https://m.minfin.gov.ru>

3. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>

#### 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также при прохождении студентами производственной практики, сдаче зачетов с оценкой, квалификационного экзамена.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p><b>Знать:</b>  способы установления контактов с деловыми партнерами, виды договоров, используемых в хозяйственном обороте; правила торговли; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции (ПК 1.1)  методы управления товарными запасами и потоками, способы организации работы склада (ПК 1.2)  правовые и организационные основы методов приемки товаров по количеству и качеству (ПК 1.3)  организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию (ПК 1.4)  основы государственного регулирования коммерческой деятельности; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; а также нормативно-правовую базу, регламентирующую качество услуг оптовой розничной торговли (ПК 1.5)  основы функционирования логистических систем, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики (ПК 1.9)</p>	<p><i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i></p>
<p><b>Уметь:</b>  устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК 1.1)  управлять товарными запасами и потоками в подразделении торговой организации, организовывать работу на складе (ПК 1.2)  обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству (ПК 1.3)  устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4)  оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли (ПК 1.5)  применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков (ПК 1.9)</p>	<p><i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i></p>
<p><b>Иметь практический опыт:</b>  участия в установлении контактов с деловыми партнерами, составления и заключения коммерческих договоров, установления коммерческих связей, соблюдения правил торговли; предъявления претензий (ПК 1.1)  управления товарными запасами, размещения товарных запасов, выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.2)  осуществления приемки товаров по количеству и качеству (ПК 1.3)  идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4)  оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли в соответствии с действующей нормативно-правовой базой (ПК 1.5)  применения логистических систем, приемов и методов закупочной и</p>	<p><i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i></p>

коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков (ПК 1.9)	
<b>Знать:</b> правила и принципы подтверждения соответствия правила и принципы подтверждения соответствия (ПК 3.8)	<i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i>
<b>Уметь:</b> работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю (ПК 3.8)	<i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i>
<b>Иметь практический опыт:</b> работы с документами по подтверждению соответствия, принятия участия в мероприятиях по контролю (ПК 3.8)	<i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i>
<b>Знать:</b> сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование, методы финансового контроля (ПК 2.1); основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов (ПК 2.2); методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, финансовые документы и отчеты (ПК 2.9)	<i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i>
<b>Уметь:</b> составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты (ПК 2.1); пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги (ПК 2.2); применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты (ПК 2.9)	<i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i>
<b>Иметь практический опыт:</b> оформления финансовых документов и отчетов (ПК 2.1); расчета основных налогов (ПК 2.2); проведения денежных расчетов (ПК 2.9)	<i>Контрольный опрос, защита отчетов по производственной практике, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет с оценкой, квалификационный экзамен</i>



## Приложение А

### МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И УКАЗАНИЯ

#### МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УСВОЕНИЮ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (127221 Кассир торгового зала) реализуется в течение 4 семестра 2 курса.

Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля должны основываться на инновационных психолого-педагогических технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки студентов.

В процессе обучения студентов основными формами являются: аудиторные занятия и практические занятия, а также самостоятельная работа студентов. Тематика аудиторных и практических занятий соответствует содержанию программы профессионального модуля.

Для успешного освоения профессионального модуля Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (127221 Кассир торгового зала) каждый студент обеспечивается учебно-методическими материалами (учебно-методической литературой, заданиями для практических занятий, тестовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе, программным обеспечением и т.д.).

Теоретические занятия формируют у студентов системное представление об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствуют развитию интеллектуальных способностей.

Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятию ответственных решений в рамках профессиональной компетенции.

Самостоятельная работа включает работу с литературой, периодическими изданиями, электронными ресурсами (СПС «Консультант Плюс», «Гарант», Интернет), подготовку рефератов, докладов, презентаций, проведение исследований по выбранной теме, отработку практических умений, и способствует развитию познавательной активности, творческого мышления студентов, прививает навыки самостоятельного поиска информации, а также формирует способность и готовность к самообразованию, самореализации, формированию общих и профессиональных компетенций.

Оценка теоретических и практических знаний студентов осуществляется с помощью тестового контроля, решения ситуационных задач, оценки практических умений. В конце изучения МДК профессионального модуля проводится дифференцированный зачет.

Учебную практику предполагается проводить рассредоточено. Учебная практика проходит под руководством преподавателей выпускающей кафедры.

При организации учебной практики предполагается деление группы на подгруппы.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики в рамках этого профессионального модуля.

При освоении тем МДК, при подготовке к зачету с оценкой и экзамену, в процессе прохождения практик студентам оказываются консультации.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ  
К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ ПО КУРСУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ  
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (127221 КАССИР ТОРГОВОГО ЗАЛА)**

Практические занятия - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических вопросов под руководством преподавателя и решение задач.

Цель практических занятий заключается в закреплении лекционного материала по наиболее важным темам и вопросам курса, умений работы с учебной и научной литературой, нормативными актами и документами, а также в применении полученных теоретических знаний в ходе решения практических задач.

На практических занятиях желательны коллективные обсуждения возникших проблем и путей их разрешения. Могут быть заслушаны доклады и сообщения студентов. Кроме всего прочего, практические занятия являются формой контроля преподавателя за учебным процессом в группе, успеваемостью и отношением к учебе каждого студента. Студенты работают над моделированием отдельных содержательных блоков курса, принимают участие в контрольных работах, тестированиях, устных опросах и пр.

Подготовка к практическим занятиям включает в себя следующее:

- обязательно ознакомиться с планом практического занятия, в котором содержатся основные вопросы, выносимые на обсуждение, формулируются цели занятия, даются краткие методические указания по подготовке каждого вопроса;

- изучить конспекты лекций, соответствующие разделы учебника, учебного пособия, содержание рекомендованных нормативных правовых актов;

- нужно законспектировать первоисточники, выписать основные термины и выучить их;

- нужно изучить дополнительную литературу по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на практических занятиях;

- нужно постараться сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументированно его обосновать;

- следует записывать возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературой вопросы, чтобы затем на практических занятиях получить на них ответы;

- следует обращаться за консультацией к преподавателю.

Итак, в ходе подготовки к практическому занятию студентам следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, досконально изучить соответствующий лекционный материал, предлагаемую учебную методическую и научную литературу, необходимые федеральные законы, приказы и положения, относящиеся к вопросам ведения бухгалтерского учета. Нельзя ограничиваться только имеющейся учебной литературой (учебниками и учебными пособиями). Обращение студентов к нормативным документам, статьям из специальных журналов, а также к материалам средств массовой информации позволяет в значительной мере закрепить изученный материал и более полно разобраться во всех темах изучаемой дисциплины.

В целом активное заинтересованное участие студентов в практической работе способствует более глубокому изучению содержания курса «Ведение кассовых операций и условия работы с денежной наличностью», делает процесс обучения более осознанным и эффективным.

***Организация самостоятельной работы студента по профессиональному модулю***

Для обеспечения выполнения СРС в форме консультаций по дисциплинам «Ведение кассовых операций и условия работы с денежной наличностью» используются лекционные аудитории и помещение кафедры, скомплектован фонд учебников и задачников в библиотеке АлтГТУ, проводятся еженедельные двухчасовые консультации, расписание

которых размещено на стенде кафедры МЭО.

С целью лучшего усвоения материала используются комплект заданий и тестов по дисциплине «Ведение кассовых операций и условия работы с денежной наличностью».

В процессе изучения дисциплин данного профессионального модуля студенты обязаны заниматься изучением справочной, правовой, научной и периодической литературы. Подготовка к практическим занятиям включает в себя самостоятельное изучение вопросов по темам занятий, сбор информации (статистической, нормативной) для обсуждения на занятиях.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ПРЕПОДАВАТЕЛЮ ПО ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИЮ ЛЕКЦИЙ**

Традиционно подготовка вузовской лекции предполагает определение цели изучения материала по данной теме; составление плана изложения материала; определение основных понятий темы; подбор основной литературы к теме.

При подготовке лекции важно временное планирование, определение четко по времени каждой структурной части лекции и строгое выполнение этого времени в аудитории. Чтобы загруженность материалов вопросов плана лекции была более-менее равномерной, необходимо уже при этой работе определять места с отсылкой к самостоятельному изучению студентами части материала или повторения проблемы, вынесенной в лекцию.

При планировании лекционных вопросов необходимо хорошо продумать и четко обозначить связки между располагаемым в них материалом, чтобы лекция получилась логически выстроенной и органичной. Часть материала рационально давать через схемы, начерченные (лучше заранее) на доске. Схемы можно использовать для лучшего усвоения, например, классификацию активов (имущества) организации по составу и назначению и др.

При этом нужно помнить, что схема несет большую смысловую нагрузку и выстраивать ее необходимо продуманно и четко. В идеале, разумеется, необходимо использовать современные технические средства обучения, там, где позволяет оборудованная аудитория. На доску целесообразно вынести основные термины и понятия темы.

Читая лекцию, желательно разделять в тексте вопросы плана, чтобы у студентов в конспекте выстроилась четкая структура материала, чтобы легче было ориентироваться в конспекте при подготовке к семинару и зачету. Содержание вынесенных на доску основных терминов и понятий по ходу лекции необходимо обязательно раскрыть.

Основные положения и выводы лекции рекомендуется повторять, ибо они и есть каркас любого конспекта. Интонации голоса лектора должны быть рассчитаны на помещение и акустику лекционной аудитории, дикция четкая, размеренная.

В лекционном материале должна быть связь с жизнью, особенно с современностью.

Закончить лекцию необходимо хорошо продуманным четким выводом.