

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

на заседании Педагогического
совета КМЭПТ
протокол от 15.12.2023 № 3

УТВЕРЖДАЮ
Директор КМЭПТ
Е.В.Богомолова

«15» декабря 2023 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА.
ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

**«Организация и проведение коммерческой деятельности в
торговых организациях»**

форма обучения: очная

Москва -2023

ОДОБРЕНА

Предметной (цикловой) комиссией
экономических и математических
дисциплин

Председатель ПЦК

 / Давтян А.Ю.

**Разработана на основе Федерального
государственного образовательного
стандарта по специальности среднего
профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Заместитель директора по методической работе

 / Ю.И. Богомолова/
Подпись Ф.И.О.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОГРАММЫ ПЕРЕПОДГОТОВКИ	4
2.1. Пояснительная записка	4
2.2. Цель и задачи программы	6
2.3. Планируемые результаты	6
2.4. Учебный план	8
2.5 Тематический план и содержание программы	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ	24

1. Общие положения

Программа переподготовки «Организация и проведение коммерческой деятельности в торговых организациях» относится к дополнительному профессиональному образованию. Программа «Организация и проведение коммерческой деятельности в торговых организациях» включает в себя: общую характеристику программы, цели и задачи программы, планируемые результаты обучения, учебный план, рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей) календарный учебный график, рабочие программы модулей (включая результаты изучения модулей, учебно-тематический план, оценочные материалы, список литературы), методические рекомендации, условия реализации программы.

Нормативные основания для разработки дополнительной профессиональной программы:

1.Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);

2.Приказ Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» (в ред. Приказа Минобрнауки РФ от 15.11.2013 № 1244);

3. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37) (с изменениями и дополнениями).

4. Приказ Министерства образования и науки от 15 мая 2014 г. N 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)".

2. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОГРАММЫ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

2.1. Пояснительная записка

Программа направлена на совершенствование следующих компетенций:

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 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.

Срок освоения программы- 6 месяцев.

Объем программы – общее количество часов, запланированных на весь период обучения, необходимых для освоения программы — 250 часов.

Форма обучения – очная (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий)

Занятия проводятся по группам.

С учетом особенностей и образовательных потребностей обучающихся возможно обучение по индивидуальному плану, в т.ч. с сокращением сроков обучения с выбором дисциплин. По результатам обучения выдаётся диплом.

При угрозе возникновения и (или) возникновении отдельных чрезвычайных ситуаций, введении режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации на всей территории Российской Федерации либо на ее части реализация рабочей программы учебной дисциплины может осуществляться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Образовательная деятельность осуществляется на государственном языке Российской Федерации.

2.2. Цель и задачи программы

Цель - приобретение новых компетенций и практических навыков по организации, управлению и технологии продаж товаров, услуг, освоение практики ведения складского учета, автоматизации продаж в программе «1С: Управление торговлей».

Задачи обучения:

- ознакомить слушателя с основными качествами и функциями менеджера по продажам в компании, - обучить основам маркетинга, технологии и психологии продаж товаров и услуг,
- научить работать в программе "1С: Управление торговлей" для ведения складского учета и автоматизации продаж.

2.3. Планируемые результаты

Программа разработана в соответствии с Профессиональным стандартом 06.029 Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем, утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 г. N 679н.

Трудовые действия	Поиск новых покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Сбор информации о потребностях клиента в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Ведение базы данных клиентов
	Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
	Ведение учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта

	Вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами
	Выявлять потребности клиента в процессе переговоров
	Систематизировать информацию о клиентах
	Использовать почтовые программы на профессиональном уровне
	Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами
	Применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах
Необходимые знания	Модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Методы и инструменты поиска информации
	Правила работы с базами данных на уровне пользователя
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Основы менеджмента организации
	Этика и психология общения с клиентом при продажах инфокоммуникационных систем
	Правила деловой переписки и делового общения
	Законодательство Российской Федерации в области работы с персональными данными

2.4. Учебный план

№	Наименование тем	Всего часов	Очная		Форма контроля
			Лекции	Практика	
Модуль 1. Теория активных продаж					
1	Введение. Основные качества и функции менеджера по продажам	2	2	-	
2	Основы маркетинга	34	22	12	
3	Технология продаж	52	36	16	
4	Психология продаж	26	16	10	
	Итоговая аттестация «Презентация продукта»	4	Зачет		
Модуль 2. Работа в 1С: Управление торговлей					
1	Новые возможности конфигурации "Управление торговлей"	12	8	4	
2	Начальные навыки работы с программой	12	6	6	
3	Подготовительный этап	8	4	4	
4	Ценообразование	8	4	4	
5	Ввод начальных остатков	6	4	2	
6	Правила и документооборот закупок	8	4	4	
7	Правила и документооборот продаж	8	4	4	
8	Розничная торговля	8	4	4	
9	Комиссионная торговля	8	4	4	
10	Расчеты с подотчетными лицами	10	4	6	
11	Планирование обеспечения	8	4	4	
12	Передача товаров между организациями	10	6	4	
13	Финансовый результат	10	4	6	
14	Синхронизация данных с конфигурацией "Бухгалтерия предприятия"	12	6	6	
	Итоговая аттестация	4	экзамен		
	ИТОГО	250			

2.5 Тематический план и содержание программы

Наименование дисциплин, тем	Содержание учебного материала, лабораторная и практическая работы, самостоятельная работа учащихся	Объем часов
Модуль 1. Теория активных продаж		
Введение. Основные качества и функции менеджера по продажам	-Введение. Ключевые факторы успеха менеджера по продажам -Основные функции менеджера по продажам	2
Тема 1. Основы маркетинга	Содержание учебного материала -Сегментация рынка -Ценообразование -Товарная политика - Этапы жизненного цикла продукта	22
	Практические занятия Выполнение практических заданий	12
Тема 2. Технология продаж	Содержание учебного материала -Основные этапы продаж - Конкурентное преимущество -Ведение переговоров -Современные технологии повышения эффективности продаж	36
	Практические занятия Выполнение практических заданий	16
Тема 3. Психология продаж	Содержание учебного материала -Психология покупателя и продавца - Изучение продукта, рынка и планирование продажи - Технология «Воронка продаж»	16

	<ul style="list-style-type: none"> -Подготовка к продажам, поиск клиентов - Составление спич-листа - Телефонные переговоры. Холодные звонки - Работа с возражениями -Выявление потребностей клиента -Заключение сделки. - Формирование и ведение БД. Документооборот - Планирование рабочего дня. Самоотчетность 	
	Практические занятия	10
	Выполнение практических заданий	
Итоговая аттестация	«Презентация продукта»	4
Модуль 2. Работа в 1С: Управление торговлей		
1. Новые возможности конфигурации "Управление торговлей	Содержание учебного материала	12
	Практические занятия	
	Выполнение практических заданий	
	Содержание учебного материала	6

2. Начальные навыки работы с программой	<ul style="list-style-type: none"> - Установка и запуск прикладного решения - Работа пользователя - Основные объекты конфигурации - Работа со справочниками - Работа со списками и журналами документов - Работа с документами - Работа с отчетами - Сервисные возможности - Справочная система 	
	Практические занятия	6
	Выполнение практических заданий	
3. Подготовительный этап	Содержание учебного материала	4
	<ul style="list-style-type: none"> -Настройка работы пользователей программы - Заполнение классификаторов -Настройка параметров учета - Ввод основных сведений о торговом предприятии -Ввод информации о номенклатурных позициях - Ввод информации о деловых партнерах предприятия - Настройка сегментов номенклатуры и партнеров 	

	Практические занятия	4
	Выполнение практических заданий	
4. Ценообразование	Содержание учебного материала	4
	-Объединение товаров в ценовые группы - Формирование правил расчета цен - Установка цен - Формирование прайс-листа - Назначение скидок	
	Практические занятия	4
	Выполнение практических заданий	
5. Ввод начальных остатков	Содержание учебного материала	6
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	
6. Правила и документооборот закупок	Содержание учебного материала	4
	-Торговые соглашения с поставщиками - Регистрация цен и условий поставок товаров поставщиков - Формирование и обработка заказов поставщикам - Оплата заказов поставщикам - Формирование документов поступления - Документооборот закупок с использованием ордерной схемы - Возврат товаров поставщикам - Отчеты по запасам и закупкам	

	- Отчеты по финансам	
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	4
7. Правила и документооборот продаж	Содержание учебного материала	4
	-Взаимодействия -Управление сделками -Типовые соглашения с клиентом - Индивидуальные соглашения с клиентом - Коммерческие предложения -Формирование и обработка заказов клиентов -Оплата заказов клиентов -Формирование документов реализации -Документооборот продаж с использованием ордерной схемы - Возврат товаров от клиентов - Отчеты по продажам	
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	4
8. Розничная торговля	Содержание учебного материала	4
	-Настройка структуры торговых точек - Настройка эквайринга - Поступление товаров в розничные торговые точки. Перемещение товаров. - Продажа товаров в розничных торговых точках. - Отчеты по рознице	
	Практическое занятие	4

	Выполнение практических заданий	
9. Комиссионная торговля	Содержание учебного материала	4
	-Поступление товаров на комиссию - Передача товаров на комиссию -Отчеты по комиссии	
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	4
10. Расчеты с подотчетными лицами	Содержание учебного материала	10
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	
11. Планирование обеспечения	Содержание учебного материала	4
	-План закупок и План продаж - Формирование заказов по планам	
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	4
12. Передача товаров между организациями	Содержание учебного материала	10
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	
13. Финансовый результат	Содержание учебного материала - Доходы предприятия - Расходы предприятия - Анализ финансовых результатов	4
	Практическое занятие Выполнение практических заданий	6
	Содержание учебного материала	12

14. Синхронизация данных с конфигурацией "Бухгалтерия предприятия"	Практическое занятие Выполнение практических заданий	
Итоговая аттестация	Дифференцированный зачет	4
Итого		250

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Материально-техническое обеспечение

Учебный кабинет менеджмента.

Оборудование учебного кабинета:

1. комплекты специализированной мебели учащихся
2. рабочее место преподавателя - 1 шт;

Технические средства обучения:

Компьютеры с установленным лицензионным программным обеспечением:

1. ОС Windows, MS Office, 7-Zip, Adobe Acrobat Reader, Comodo Internet Security, Консультант плюс, 1С: Предприятие, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.
2. проектор;
3. экран.

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Финансы организаций: учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Хадкевич, В. М. Маточкина; под редакцией В. В. Познякова. - Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. -331 с. -ISBN 978-985-503-9120. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/93402>
2. Заболотно, Г. И. Налоги и налогообложение: учебное пособие для СПО / Г. И. Заболотно. -Саратов: Профобразование, 2022. -87 с. -ISBN 978-5-4488-1384-9. -Текст: электронный // ЭБС PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/116267>
3. Налоги и налогообложение: практикум для СПО / Е. И. Комарова, Н. Д. Стеба, Н. В. Пивоварова, Ю. А. Федосеева. -Саратов: Профобразование, 2020. -129 с. -ISBN 978-5-4488-0615-5.-Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. - URL: <https://profspo.ru/books/91896>
4. Назарова, А. В. Налоги и налогообложение: учебное пособие для СПО / А. В. Назарова. -2-е изд. -Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. -86 с. -ISBN 978-5-4486-0363-1, 978-54488-0207-2.-Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/76995>.
5. Дмитриева, И. Е. Финансы: учебное пособие / И. Е. Дмитриева, Е. А. Ярошенко. -Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2020. -317 с. -ISBN 978-5-4497-0580-8. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/95599.html>

6. Мазилкина, Е. И. Маркетинг: учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. -Саратов : Профобразование, 2020. -232 с. -ISBN 978-5-44880726-8. -Текст : электронный //Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/88760>
7. Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие для СПО / И. В. Захарова. -Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. -152 с. -ISBN 978-5-4488-0383-3, 978-5-4497-0221-0. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/86471>
8. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие / Ю. А. Захарова. -2-е изд. -Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. -133 с. -ISBN 978-5-394-03575-3. -Текст: электронный // Электроннобиблиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>
9. Грибанова, И. В. Товароведение: учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 359 с. – ISBN978985-503-909-0. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/93399>
10. Рябикова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д. С. Рябикова, Г. Г. Левкин. – Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 200 с. – ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/80293>
11. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. – Саратов: Профобразование, 2017. – 156 с. – ISBN 978-5-4488-0148-8. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/70617>
12. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров: учебное пособие для СПО / Д. В. Заказов, А. Р. Лиц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. – Саратов: Профобразование, 2021. – 378 с. – ISBN 978-5-4488-1264-4. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -RL:<https://profspo.ru/books/106864>
13. Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сарычева, Г. В. Герлиц. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. – 452 с. – ISBN 978-985-7234-20-2. – Текст: электронный//Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/100373>

14. Рябикова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д. С. Рябикова, Г. Г. Левкин. – Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 200 с. – ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/80293>

Дополнительные источники:

1. Коробейникова, Е. В. Финансы: учебное пособие / Е. В. Коробейникова, Т. В. Жирнова. -Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. -240 с. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/105087.html>

2. Строгонова, Е. И. Финансы: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Е. И. Строгонова. -Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018.-86 с. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL:<https://www.iprbookshop.ru/76925.html>

3. Боткина, И. К. Финансы организаций. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / И. К. Боткина. -2-е изд., искр, и доп. -Москва: Издательство Райт, 2020. -123 с. - (Профессиональное образование). -ISBN 978-5-534-10975-7.-Текст: электронный // ЭБС Райт [сайт]. -URL: <http://biblio-online.ru/bcode/456263>

4. Финансы: учебное пособие / Е. С. Вдовина, М. В. Ершова, Н. И. Куликов, Л. А. Макарова.-Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2018. -97 с.-ISBN 978-58265-1873-1. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL:<https://www.iprbookshop.ru/94386.html>

5. Налоги и налогообложение: методические рекомендации по выполнению практических работ / составители Е. Д. Железная. -Сочи: Сочинский государственный университет, 2020. -48 с. -ISBN 2227-8397. - Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/106577>

6. Цветовая, Г. В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Г. В. Цветовая, Е. П. Макарова. -Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. -110 с. -ISBN 978-5-4486-0072-2. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/70271>

7. Зубарева, О. А. Налоги и налогообложение: учебное пособие / О. А. Зубарева. -Саратов: Вузовское образование, 2018. -244 с. -ISBN 978-5-4487-0318-8. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/77440>

8. Выгодчикова, И. Ю. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие для СПО / И. Ю. Выгодчикова. -Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. -59 с. -ISBN 978-5-4488-0975-0, 978-5-4497-0829-8. -Текст: электронный// Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/101761>
9. Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. -Саратов : Профобразование, 2020. -165 с. - ISBN 978-5-4488-0530-1. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/91848>
10. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г. В. Савицкая. -4-е изд. -Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. -373 с. -ISBN 978-985-503-942-7. -Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. URL: <https://profspo.ru/books/93422>
11. Основы маркетинга: лабораторный практикум для СПО / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. -Саратов : Профобразование, 2019. -103 с. -ISBN 978-5-4488-0318-5. -Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/86143>
12. Власов, В. Б. Основы маркетинга : учебное пособие / В. Б. Власов, С. Ю. Нерозина. -Воронеж : Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. -68 с. -ISBN 978-57731-0918-1. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/111482.html>
13. Мансуров, Р. Е. Технологии маркетинга : практикум / Р. Е. Мансуров. -2-е изд. -Москва, Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. -184 с. -ISBN 978-5-9729-0675-8. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/115224.html>
14. Егорова, М. М. Маркетинг: учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. -2-е изд. -Саратов : Научная книга, 2019. -159 с. - ISBN 978-5-9758-1744-0. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/81021.html>
15. Гончарова, Л. А. Маркетинг: учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. -Макеевка: Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. -218 с. -Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPRBOOKS: [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/92339.html>
16. Основы маркетинга: лабораторный практикум для СПО / составители Г. Т. Анурова, О. С. Спицына. -Саратов: Профобразование, 2019. -103 с. -ISBN 978-5-4488-0318-5. -Текст: электронный // Электронный ресурс

цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. -URL: <https://profspo.ru/books/86143>

17. Власов, В. Б. Основы маркетинга : учебное пособие / В. Б. Власов, С. Ю. Нерозина. -Воронеж: Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021. -68 с. -ISBN 978-57731-0918-1. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/111482.html>

18. Мансуров, Р. Е. Технологии маркетинга: практикум / Р. Е. Мансуров. -2-е изд. -Москва, Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. -184 с. -ISBN 978-5-9729-0675-8. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/115224.html>

19. Егорова, М. М. Маркетинг : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. -2-е изд. -Саратов : Научная книга, 2019. -159 с. - ISBN 978-5-9758-1744-0. -Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/81021.html>

20. Гончарова, Л. А. Маркетинг: учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. -Макеевка: Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. -218 с. -Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. -URL: <https://www.iprbookshop.ru/92339.html>

21. Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сарычева, Г. В. Герлиц. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. – 452 с. – ISBN 978-985-7234-20-2. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/100373>

22. Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания: учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. – Саратов: Профобразование, 2021. – 184 с. – ISBN 978-5-4488-1265-1. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/106865>

23. Щетинина, И. П. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / И. П. Щетинина. – Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. – 112 с. – ISBN 978-5-00032-354-0. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/86287>

24. Мезенцева, Г. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания: учебное пособие / Г. В. Мезенцева. – Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. – 184 с. – ISBN 978-5-00032-405- – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROFобразование: [сайт]. – URL:<https://profspo.ru/books/88443>

25. Щетинина, И. П. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / И. П. Щетинина. – Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. – 112 с. – ISBN 978-5-00032-354-0. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/86287>

26. Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. – Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. – 359 с. – ISBN 978985-503-909-0. – Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/93399>

Интернет-ресурсы:

- www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ
- www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов РФ
- www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ
- www.marketcenter.ru – Сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров
- www.sostav.ru – Сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы
- www.4p.ru – Сайт электронного журнала по маркетингу
- www.admarket.ru – Сайт Клуба журналистов, пишущих в центральной прессе о маркетинге и рекламе
- www.marketer.ru – Сайт посвящен проблематике Интернет-маркетинга
- Электронный ресурс «Экономический портал» Форма доступа: www.economicus.ru;
- www.gost.ru – официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии РОССТАНДАРТ;
- www.standards.ru – электронный магазин стандартов;
- www.tehlit.ru - электронная интернет-библиотека «Техническая литература»;
- www.snaitovar.ru – электронный каталог «Знай товар»;
- www.tovaroveded.ru - информационный сайт «Товаровед»;
- <http://www.vitamarg.com/eco/article/679-vliynie-bitovoy-himii> - товары бытовой химии.
- <http://www.grandars.ru/college/tovarovedenie/keramicheskie-tovary.html> - керамические и стеклянные товары.
- <http://cnpbiz.ru/category/dekorirovanie-keramicheskikh-izdelij/> - керамические и стеклянные товары;
- <http://tovaroved.ucoz.ru/publ/12-1-0-55-> мебельные товары;

- <http://www.santehmag.ru/santehnika/santeh240210.htm> - сантехническое оборудование;
- <http://www.sykt24.ru/news/507> - канцелярские товары;
- <http://tovaroved.ucoz.ru/publ/5-1-0-10> - экспертиза качества обувных товаров.

Журналы:

1. Стратегия бизнеса М. Реальная экономика
<https://profspo.ru/magazines/106278>
2. Вопросы управления Уральский институт управления 2021
<https://profspo.ru/magazines/87622>
3. Учет и статистика Ростов . Ростовский государственный экономический университет <https://profspo.ru/magazines/61925>
4. Современная конкуренция М. Синергия пресс
<https://profspo.ru/magazines/11778>

Организационно-педагогические условия

Образовательная деятельность обучающихся предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, практические и семинарские занятия, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выполнение аттестационной работы и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

Форма организации обучения – групповая. Образовательный процесс в организации может осуществляться в течение всего календарного года по мере комплектования группы. Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут. Форма подготовки - очная.

Последовательность и распределение учебных дисциплин, количество часов, отводимое на изучение отдельных тем рабочих программ дисциплин, последовательность их изучения, могут изменяться в случае необходимости при условии, что программа будет выполнена полностью по общему количеству часов.

При реализации данной программы к педагогической деятельности допускаются лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование, отвечающие квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и (или) профессиональным стандартам; имеющих профессиональное образование, обладающих соответствующей квалификацией, имеющих стаж работы, необходимый для осуществления образовательной деятельности по реализуемой программе. К образовательному процессу могут быть привлечены руководители и работники профильных организаций и (или) имеющих опыт работы в данной сфере, а также ведущие ученые, специалисты и хозяйственные руководители предприятий (объединений), организаций и учреждений, руководители и специалисты федеральных органов исполнительной власти, органов

исполнительной власти Нижегородской области в области менеджмента и/или товароведения, и/или организации и технологии продаж товаров, и/или автоматизации торгово-складского учета, и/или организации, управления и технологии продаж товаров, услуг.

Требования к уровню квалификации поступающего на обучение

К освоению дополнительной профессиональной программы по направлению «Организация и проведение коммерческой деятельности в торговых организациях допускаются лица:

- имеющие среднее профессиональное и/или высшее образование;
- получающие среднее профессиональное и/или высшее.

Формы аттестации

По окончании обучения предусмотрена процедура итогового тестирования. Также по окончании обучения каждого раздела проводится промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.

Документ, выдаваемый после завершения обучения

Обучающимся, успешно освоившим данную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность профессиональных компетенций.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), участвовать в их инвентаризации	- организовать процесс производства и реализации товаров и услуг; -осуществлять стратегический, технологический и финансовый менеджмент; -компетентно строить свои отношения с посредниками, поставщиками, покупателями товаров и пользователями услуг;	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т.д.);
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	-владеть информационными технологиями, использовать рекламу для продвижения товара на рынок; -подобрать квалифицированных работников, способствовать повышению их профессионального уровня;	-при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении тестирования, зачета, экзамена по модулю
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	-организовать, координировать, оценивать и стимулировать деятельность персонала с целью повышения производительности труда, экономии ресурсов, роста конкурентоспособности товаров и услуг;	
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	-изучать спрос и предложение на рынке, обновлять продукцию; - производить прием на склад, хранение и выдачу со склада различных материальных ценностей:	
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации. Формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	топлива, сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, деталей, инструментов, вещей и т.д.; -проверять соответствие принимаемых ценностей	
ПК 2.6. Обосновывать		

целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	сопроводительным документам; -вести учет хранения и движения материальных ценностей на складе и правильно оформлять сопроводительные документы на них;
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	-соблюдать правила комплектования партий различных материальных ценностей по технологическим документам, комплектовать партии материальных ценностей по заявкам потребителей;
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	- вести учет наличия на складе хранящихся материальных ценностей и ведение отчетной документации по их движению, принимать участие в проведении инвентаризаций;
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	-составлять и обрабатывать первичную и сводную документацию по всем разделам торгово-складского учета, составлять и контролировать график документооборота, периодическую отчетность в программе «1С: Управление торговлей»;
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	-с использованием программы «1С: Управление торговлей» отражать в торгово-складском учете операции, связанные с движением денежных средств и товарно-материальных ценностей;
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	- осуществлять учет основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, отражать на счетах бухгалтерского учета операции, связанных с их движением в программе «1С: Управление торговлей»;
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	-оформлять в программе «1С: Управление торговлей» операции по приобретению
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	

<p>ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные переводить внесистемные единицы измерений в системные</p>	<p>товаров, складские операции, инвентаризацию, операции по розничной торговле;</p>	
<p>ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю</p>	<p>-в программе «1С: Управление торговлей» составлять, формировать, читать регламентированную отчетность, формировать книгу покупок, книгу продаж.</p>	

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ВЫНОСИМЫХ НА ПРОМЕЖУТОЧНУЮ АТТЕСТАЦИЮ

1. Объект товароведения.
2. Чем должны обладать товары и услуги для удовлетворения потребностей людей?
3. Что такое товар?
4. Что лежит в основе выбора товара?
5. Что такое продукция?
6. Ассортимент товаров.
7. Ассортимент товаров по местонахождению.
8. Производственный ассортимент.
9. Ассортимент по степени удовлетворения потребностей покупателей.
10. Торговый ассортимент.
11. Квалификационные признаки требований к товарам.
12. Дефекты. Виды дефектов, классификация.
13. Срок реализации товара.
14. Маркировка.
15. Срок годности товара. Срок годности пищевой продукции.
16. Потребительская стоимость.
17. Методы оценки качества товаров.
18. Основные классификационные характеристики товара.
19. Группы товаров по частоте спроса.
20. Имущественная ответственность поставщиков.
21. Свойства продукции.
22. Качество сырья и материалов.
23. Эксплуатация товара.
24. Группы факторов, обеспечивающих качество товаров.
25. Условия хранения.
26. Типы предприятий в сфере торговли. Типы предприятий в сфере торговли продовольственными и промышленными товарами.
27. Величина предприятий и их организационные структуры. Соотношение торговых и подсобных площадей. Описание современной организационной структуры универсама.
28. Характеристика типичных технологических операций в процессе розничной торговли: закупка, хранение, продажа, управление.
29. Типизация и специализация в розничной торговой сети. Признаки, определяющие тип торгового предприятия. Основные и дополнительные типы торговых организаций.
30. Магазины самообслуживания. Торговые центры. Специализированные торговые фирмы. Их роль и функции.
31. Формы продажи (систем обслуживания): предприятия (п.) самообслуживания, п. со свободным отбором товаров, п. с ограниченным обслуживанием, п. с полным обслуживанием.

32. Технология продажи товаров в магазинах и торговых секциях самообслуживания.
33. Основные правила продажи товаров по методу самообслуживания.
34. Организация продажи товаров с использованием тары-оборудования.
35. Организация и технология продажи покупателям продовольственных и иных товаров по предварительным заказам и на дому; через торговые автоматы. Магазины сниженных цен.
36. Обслуживание покупателя с помощью продавца. Технология продажи отдельных товаров традиционным методом. Формы дополнительного обслуживания покупателей.
37. Классификация, характеристика основных видов дополнительных услуг, оказываемых покупателям по продаже продовольственных и иных товаров в универсальных универсамах и крупных торговых центрах.
38. Основные принципы организации производственного процесса, устройство и планирование торговых предприятий (ТП).
39. Особенности устройства и планировки продовольственных ТП.
40. Особенности устройства и планировки непродовольственных ТП.
41. Виды помещений ТП. Факторы, влияющие на состав и размер площадей основных помещений ТП.
42. Планировка торгового зала. Требования, предъявляемые к его планировке.
43. Виды площадей торгового зала и их характеристика. Виды планировочных решений.
44. Особенности планировки торгового зала магазинов самообслуживания.
45. Устройство входов и выходов, требования, предъявляемые к размещению узлов расчета.
46. Средства санитарно-технического обслуживания ТП.
47. Оформление предприятия. Краткая характеристика функционального и привлекательного оформления.
48. Оборудование рабочих мест торговых предприятий.
49. Организация снабжения в ТП.
50. Организация приемки товаров в ТП.
51. Организация хранения товаров в ТП.
52. Техника подачи товаров в торговый зал. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
53. Организация рабочего места менеджера по продажам.
54. Технология продажи товаров.
55. Определение маркетинга. Основные принципы и функции маркетинга.
56. Рынок и его основные характеристики. Задачи маркетинга.
57. Товарная, производственная и сбытовая концепция управления.
58. Цели, объекты и методы маркетинговых исследований.

59. Товар в системе маркетинга. Товарная политика.
60. Обеспечение качества и конкурентоспособности товаров. Сервис в системе товарной политики. Жизненный цикл товаров.
61. Каналы распределения и товародвижение. Оптовая и розничная торговля.
62. Прямой маркетинг. Личные продажи.
63. Торговый персонал.
64. Реклама. PR. Ярмарки и выставки.
65. Цена. Система цен и их квалификации. Установление цены на товары.
66. Понятие «Услуга». Основные характеристики. Особенности маркетинговой деятельности в сфере услуг.
67. Маркетинговый план в системе малого бизнеса и индивидуальной деятельности

**ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ, ВНОСИМЫХ НА ПРОМЕЖУТОЧНУЮ
АТТЕСТАЦИЮ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО УЧЕТА
(«1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ»
(ВЕРСИЯ 8))**

1. Добавить в справочник Склады (места хранения) Продовольственный склад, вид склада – оптовый, отв. – Кузнецов С.М.
2. Добавить в справочник Номенклатура группу товаров Продукты и в ней следующие товары:
 - Печенье «Юбилейное», ед. изм. упаковка.
 - Сок «Голд», ед. изм. литр
 - Шоколад «Сударушка»
 - Соль, ед. изм. кг
 - Конфеты «Палитра»
3. Добавить в справочник Контрагенты новые организации - поставщики:
 - ООО Шоколадная фабрика
 - ООО ЦезарьУстановите Типы цен номенклатуры контрагентов – Закупочная цена от Плановой цены.
4. Заказать товары у поставщика ООО Шоколадная фабрика следующие товары:
 - печенье «Юбилейное» 100 упак. закупочная цена – 20 руб.
 - сок «Голд» 100 л. закупочная цена – 15 руб.
 - шоколад «Сударушка» 100 шт. закупочная цена – 10 руб.
 - мармелад 100 кг закупочная цена 20 руб.
 - конфеты «Палитра» 100 упак. – закупочная цена 35 руб.

В тот же день товары поступили на продовольственный склад. Поставщик Магазин № 21 — это товары нам доставил – накладная и счет-фактура по доставке в сумме 500 руб.

Оплатить поставщику через банк за товары и доставку одним платежным поручением.

5. Заказать товары у поставщика ООО «Цезарь» следующие товары: печенье «Юбилейное» 10 упак, сок «Голд» 10л, шоколад «Сударушка» 10 шт, соль 10 кг. В тот же день товары поступили на продовольственный склад. Оплатить поставщику через кассу.

6. Поступила заявка на склад от покупателя ЗАО «Марина» на продовольственный склад о резервировании следующих товаров: соль 10кг, сок «Голд» 10л, шоколад «Сударушка» 10 шт. по мелкооптовым ценам и также поступила заявка на услугу – ДОСТАВКА – 500 руб. В тот же день товары и услуги были реализованы. Оплата от покупателя за товары и услуги по доставке поступила на расчетный счет.

7. С помощью операции «Быстрая продажа» продать с продовольственного склада частному лицу 10 упак. печенья «Юбилейное»

8. Покупатель ЗАО «Марина» вернул на продовольственный склад сок «Голд» 10 л. Возврат денег покупателю оформить через кассу.

9. Наше предприятие возвратило поставщику Магазин № 21 конфеты «Палитра» 100 упак. через продовольственный склад. Возврат денег от поставщика произвести через расчетный счет.

10. Записать сведения о комплекте «Подарочный». Комплектующие: Сок «Голд» 1л, Шоколад «Сударушка» 1 шт. Закупочная цена на 12.04. 25 руб.

11. Сформировать 5 комплектов «Подарочный» на продовольственном складе.

12. Переместить 5 комплектов «Подарочный» из продовольственного склада на торговый зал.

13. Реализовать в розницу 3 комплекта «Подарочный» частному лицу.

14. Переместить 2 комплекта «Подарочный» из торгового зала на продовольственный склад.

15. Разукомплектовать комплекты «Подарочный».

16. Провести инвентаризацию на продовольственном складе по состоянию на 17. Сформировать книгу покупок и книгу продаж за апрель.