

## МДК 01.02. Организация торговли

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

Э 1. Ознакомление с видом и типом торговой организации.  
Дать характеристику исследуемому предприятию. Укажите:

- организационно-правовую форму;
- юридический адрес, местонахождение предприятия;
- виды деятельности, которыми может заниматься исследуемое предприятие;
- вид и тип предприятия;
- организационная структура управления.

### ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

Э 1. Отработка навыков приемки товаров по количеству и качеству.  
Рассмотреть 3 примера приемки товаров:

- рассмотреть порядок приемки, где нет отклонений по количеству и качеству;
- рассмотреть порядок приемки, где отклонение по количеству;
- рассмотреть порядок приемки, где отклонение по качеству.

Э 2. Анализ оформления и заполнения сопроводительных документов.

Заполнить и приложить сопроводительные документы (счет-фактура, акт расхождения по количеству и качеству и др.), по результатам конкретной приемки.

Э 3. Анализ соблюдения правил приемки товаров и ее документального оформления.

Сделать выводы и предложить рекомендации по совершенствованию организации приемки товаров.

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

Э 1. Закрепление навыков по применению правовых норм, регулирующих торговую деятельность.

Проанализировать соблюдение Закона РФ «О защите прав потребителей», Правил продажи отдельных видов товаров и др. Рассмотрите и дайте характеристику записей в Книге отзывов и предложений.

Э 2. Отработка навыков организации и технологии продажи товаров.

Проанализируйте организацию и технологию продажи товаров в исследуемом предприятии.

## МДК. 01.01. Организация коммерческой деятельности

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

Э 1. Участие в разработке и заключении договоров поставки (купли-продажи).

Укажите кто занимается договорной работой на предприятии.

Представьте преддоговорную переписку (оферта, акцепт).

Проанализируйте договор поставки (купли-продажи), либо предложите проект договора поставки (купли-продажи).

Э 2. Закрепление знаний по контролю исполнения договорных обязательств.

Представьте претензионную работу.

Заполните таблицу.

Вид договора	Ассортимент	Согласно договору поставки	Фактически поставлено без нарушений	Отклонения	
				В сумме	В %
1	2	3	4	5	6

Э 3. Отработка навыков поиска поставщиков и определение критерий их выбора.

Укажите источники информации о поставщиках (СМИ, реклама и др.).

Определите основные критерии выбора поставщика, далее установите их значимость экспертным путем.

Заполните таблицу.

Критерии оценки	Весовой коэффициент	Поставщики			С учетом весового коэффициента		
		1	2	3	1	2	3
1	2	3	4	5	6	7	8
Время доставки							
Цена							
Условия оплаты							
Надежность							
Ассортимент							
Качество							
Количество и др.							
Итого:	1						

Определите весовой коэффициент для каждого критерия, распределите таким образом, чтобы в сумме была «1».

Высчитайте значение рейтинга по каждому критерию путем произведения удельного веса критерия на его экспертную балльную оценку (например, по 10 – бальной системе) для данного поставщика. Далее суммируйте полученные значения рейтинга по всем критериям и получите итоговый рейтинг для конкретного поставщика.

Сравните полученные значения рейтинга для разных поставщиков, определите наилучшего партнера. Если рейтинговая оценка дает одинаковые результаты для двух и более поставщиков по основным критериям, то процедуру повторяют с использованием дополнительных критериев. Но нужно учитывать, что при обращении к потенциальным поставщикам трудно, а иногда практически невозможно, получить объективные данные, необходимые для работы экспертов.

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

Э 1. Закрепление знания по формированию товарного ассортимента.

Рассмотрите этапы по формированию ассортимента на конкретном предприятии.

Рассчитайте структуру ассортимента по объему товарооборота и по объему товарных запасов.

№ п/п	Ассортимент	Товарооборот, тыс. руб.	Удельный вес, %	Товарные запасы, тыс. руб.	Удельный вес, %
1	2	3	4	5	6
Итого:	***		100		100

Рассчитайте показатели товарных запасов.

№ п/п	Ассортимент	Товарооборот, тыс. руб.	Товарные запасы, тыс. руб.	Товарооборачиваемость в днях	Товарооборачиваемость в числе оборотов
1	2	3	4	5	6

Товарооборачиваемость в днях

$$Ут.з. = \frac{Tз \times 365}{Тоб},$$

Ут.з. – уровень товарных запасов или товарооборачиваемость в днях;

Tз – товарные запасы;

Тоб – товарооборот;

365 – количество дней в году.

Товарооборачиваемость в числе оборотов

$$Тоб - ть = \frac{365}{Ут.з.},$$

Тоб-ть – товарооборачиваемость в числе оборотов;  
Ут.з. – уровень товарных запасов или товарооборачиваемость в днях;  
365 – количество дней в году.

Э 2. Отработка навыков подготовки товаров к продаже.

Охарактеризуйте элементы подготовки товаров к продаже для каждой товарной группы. Рассмотрите общие (распаковка, сортировка и др.) и специальные (утюжка, устранение мелких дефектов и др.)

Э 3. Участие в размещении и выкладки товаров в торговом зале.

Сделайте выводы по видам размещения и выкладки товаров, применяемые в данном предприятии. Предложите пути совершенствования при выкладке и размещении товаров.

### **МДК. 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**

#### **ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование**

Э 1. Ознакомление с типами торгово-технологического оборудования, правилами эксплуатации и требованиями по охране труда

Э 2. Подготовка к работе торгово-технологического оборудования, устранение мелких неисправностей с соблюдением требований по охране труда.

Э 3. Приобретение навыков работы на торгово-технологическом оборудовании

Э 4. Выполнение заключительных операций на торгово-технологическом оборудовании в конце рабочей смены