



**Государственное автономное профессиональное  
образовательное учреждение города Москвы  
«Московский образовательный комплекс  
имени Виктора Талалихина»**

СОГЛАСОВАНО

ПЦК общего гуманитарного и социально-  
экономического цикла

Протокол № 1 от « 29 » августа 2017г

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАПОУ МОК

им. В. Талалихина

\_\_\_\_\_ В.Л. Поляков

«01 » сентября 2017



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**объединения дополнительного образования**

**1С: Управление торговлей**

***ознакомительный уровень***

Направленность программы: *социально-педагогическая*

Возраст обучающихся: 17 -23 лет

Срок реализации программы: 36 часов

Автор-составитель программы:

Жукова Любовь Анатольевна

преподаватель профессионального цикла

Москва

2017

## **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Дополнительная образовательная программа учебного курса «Основы предпринимательской деятельности и малого бизнеса (1С: Управление торговлей)» построена на основе современных требований к уровню подготовки выпускников по специальностям СПО

**Цель рабочей учебной программы ДООУ** - дать представление о практической реализации ведения управленческого учета по торговому предприятию в целом.

### **Задачи рабочей учебной программы ДООУ:**

- конкретизировать содержание, объем, порядок изучения «1С: Управление торговлей» с учетом требований ФГОС, целей, задач и особенностей учебно-воспитательного процесса образовательного учреждения и контингента обучающихся;
- представить практическую реализацию оперативного и управленческого учета торговых операций;
- конкретизировать планируемые образовательные результаты по учебному курсу в индикаторах их достижения.

### **Отличительные особенности (новизна) программы.**

Учет операций на предприятиях, занимающихся торговой деятельностью в наше время – это преимущественно компьютерный учет. Для ведения учета используются самые современные средства вычислительной техники и компьютерные программы, которые постоянно развиваются и совершенствуются. Современная программа автоматизации деятельности торгового предприятия – это сложный, многофункциональный инструмент, предназначенный для автоматизации профессиональных задач очень непростой сферы человеческой деятельности.

«1С: Управление торговлей» - это современный инструмент повышения бизнеса торгового предприятия. Прикладное решение позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.

**Категория обучающихся по программе:** возраст учащихся 17 – 23 лет.

**Срок реализации программы:** количество учебных часов – 36.

**Формы и режим занятий:**

**Форма обучения:**

- очно-дистанционная (сочетание очных занятий и электронного обучения);

– групповая (занятия проводятся в одновозрастных или разновозрастных группах, численный состав группы – 13 человек).

### **Прогнозируемые (ожидаемые) результаты программы:**

Данная программа поможет студентам *узнать*:

- ✓ интерфейс и назначение программы 1С: Управление торговлей 8;
- ✓ методику создания и заполнения информационной базы;
- ✓ правила и документооборот закупок;
- ✓ правила и документооборот продаж.

*Познакомиться с:*

- ✓ ценообразованием;
- ✓ правилами ввода начальных остатков
- ✓ розничной и комиссионной торговлей;
- ✓ планированием обеспечения;
- ✓ алгоритмом передачи товаров между организациями.

В ходе изучения учебного курса ставятся следующие *задачи*:

- ✓ управление сделками;
- ✓ управление взаимодействиями (CRM);
- ✓ анализ цен и управление ценовой политикой (ценообразование, скидки);
- ✓ правила и документооборот закупками;
- ✓ правила и документооборот продаж (оптовая, розничная, комиссионная торговля);
- ✓ управление складом;
- ✓ планирование обеспечения;
- ✓ управление денежными средствами;
- ✓ учет доходов и расходов предприятия, финансовый результат.

Эффективное изучение учебного курса базируется на знаниях получаемых студентами при изучении специальных дисциплин и модулей. Полученные студентами знания помогут им для успешного прохождения производственной практики и дальнейшего трудоустройства по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

***По окончании программы*** студенты должны знать:

- ✓ алгоритм создания новой информационной базы;
- ✓ основные объекты конфигурации;
- ✓ сервисные возможности;
- ✓ виды отчетов по проведенным операциям;
- ✓ торговые соглашения с поставщиками;
- ✓ типовые и индивидуальные соглашения с клиентами;

- ✓ управление сделками;
- ✓ структуру торговых точек;
- ✓ правила закупок;
- ✓ правила продаж;
- ✓ алгоритм проведения сделок с клиентами;
- ✓ настройки эквайринга.

уметь:

- ✓ создавать информационную базу и выгружать ее в отдельный файл;
- ✓ вводить информацию о торговом предприятии;
- ✓ вводить информацию о номенклатурных позициях;
- ✓ вводить информацию о деловых партнерах предприятия;
- ✓ настраивать сегменты номенклатуры и партнеров;
- ✓ объединять товары в ценовые группы;
- ✓ формировать правила расчета цен;
- ✓ назначать скидки;
- ✓ вводить начальные остатки;
- ✓ проводить операции по закупке товаров у поставщиков;
- ✓ проводить операции по возврату товаров поставщику;
- ✓ проводить операции по продаже товаров клиентам;
- ✓ проводить операции по возврату товаров от клиентов;
- ✓ планировать закупки и продажи;
- ✓ анализировать финансовые результаты;
- ✓ синхронизировать данные с конфигурацией 1С: Бухгалтерия 8.

### **Механизм выявления образовательных результатов программы:**

*Формы и режим контроля:*

- промежуточный контроль (формы контрольный занятий в течение учебного года);
- итоговый контроль (формы контрольных занятий в конце учебного года).

**Формы подведения итогов реализации программы:** для объективной оценки и подтверждения профессионального уровня разработаны специальные вопросы тестирования.

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН

### Распределение часов по темам и видам работ

| №<br>п/<br>п | Наименование дисциплин                              | Всего<br>часов | Из них:  |                      | Форма<br>контроля<br>(экзамен,<br>зачет) |
|--------------|-----------------------------------------------------|----------------|----------|----------------------|------------------------------------------|
|              |                                                     |                | Лекции   | Практические занятия |                                          |
| 1            | Введение                                            | 2              | 2        |                      | Смотр знаний,<br>умений и навыков        |
| 2            | Раздел 1. Подготовительный этап.                    | 14             |          | 10                   |                                          |
| 3            | Раздел 2. Ценообразование.                          | 4              |          | 4                    |                                          |
| 4            | Раздел 3. Правила и документооборот закупок.        | 4              |          | 4                    |                                          |
| 5            | Раздел 4. Правила и документооборот продаж товаров. | 10             |          | 10                   |                                          |
| 6            | Раздел 5. Планирование обеспечения.                 | 2              |          | 2                    |                                          |
| 7            | Раздел 6. Передача товаров между организациями.     | 2              |          | 2                    |                                          |
| 8            | Раздел 7. Анализ финансовых результатов.            | 2              |          | 2                    |                                          |
|              | <b>Всего:</b>                                       | <b>36</b>      | <b>2</b> | <b>34</b>            | <b>Зачет</b>                             |

## **Содержание курса**

### **Введение**

История фирмы 1С.

Назначение программы 1С: Управление торговлей.

Интерфейс программы.

### **Раздел 1. Подготовительный этап**

Настройка работы пользователя

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.

Объединение товаров в ценовые группы.

Формирование правил расчета цен.

Установка цен.

Формирование прайс-листа.

Назначение скидок.

Ввод начальных остатков.

### **Раздел 2. Ценообразование**

Объединение товаров в ценовые группы.

Формирование правил расчета цен.

Установка цен.

Формирование прайс-листа.

Назначение скидок.

### **Раздел 3. Правила и документооборот закупок**

Торговые соглашения с поставщиками.

Регистрация цен и условий поставок товаров поставщикам.

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.

#### **Раздел 4. Правила и документооборот продаж**

Взаимодействия.

Управления 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.

Настройка структуры торговых точек.

Настройка эквайринга.

Поступление товаров в розничные торговые точки.

Перемещение товаров.

Продажа товаров в розничных торговых точках.

Отчеты по рознице.

Поступление товара на комиссию.

Передача товара на комиссию.

Отчеты по комиссии.

Расчеты с подотчетными лицами.

#### **Раздел 5. Планирование обеспечения**

План закупок.

План продаж.

Формирование заказов по планам.

#### **Раздел 6. Передача товаров между организациями**

Контроль остатков организации.

Продажи между организациями.

Оформление передач товаров между организациями по результатам продаж товаров от имени другой организации.

Оформление передач товаров между организациями до продажи товаров конечному клиенту.

Оформление отчета комиссии между организациями.

Оформление перемещения денежных средств между организациями.

## **Раздел 7. Анализ финансовых результатов**

Доходы предприятия.

Статьи доходов.

Расходы предприятия.

Расходы будущих периодов.

Расходы, распределяемые на себестоимость товаров.

Себестоимость проданных товаров.

Распределение расходов и доходов.

Закрытие месяца.

Синхронизация данных с конфигурацией «Бухгалтерия предприятия».

**Список использованной литературы:**

| <b>№<br/>п/п</b> | <b>Наименование</b>                                                                | <b>Автор</b>          | <b>Издательство и<br/>год издания</b> |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------|
| 1.               | «1С: Управление торговлей 8». Редакция 11.1. Основные принципы работы с программой | 1С: Учебный центр № 1 | М.: ООО «1С»,<br>2013                 |
| 2.               | Управление торговлей 8.2 с нуля. 100 уроков для начинающих                         | Гладкий А. А. 1С:     | Спб.: «БВХ-Петербург», 2011           |
| 3.               | 1С: Управление торговлей 8.2. Редакция 11. Внедрение и применение                  | Куправа Т. А.         | М.: «МДК-Пресс»,<br>2012              |

**Список литературы для педагога:**

1. «1С: Управление торговлей 8». Редакция 11.1. Основные принципы работы с программой.
2. Управление торговлей 8.2 с нуля. 100 уроков для начинающих.
3. Управление торговыми операциями в вопросах и ответах.

**Список литературы для учащихся (учащихся и родителей):**

1. «1С: Управление торговлей 8». Редакция 11.1. Основные принципы работы с программой.

**Интернет-сайты:**

1. Wikipedia.org – Википедия – поисковая система
2. 1c.ru – сайт фирмы «1С»
3. comp teacher.ru – компьютерные видео-уроки
4. video-uroki.kz – компьютерные видео-уроки

### КАЛЕНДАРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ГРАФИК

| №  | Время проведения занятия | Форма занятия        | Кол-во часов | Тема занятия                                    | Место проведения | Форма контроля                 |
|----|--------------------------|----------------------|--------------|-------------------------------------------------|------------------|--------------------------------|
| 1  | 16.20-17.55              | Лекция               | 2            | Введение.                                       | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 2  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Знакомство с программой. Подготовительный этап. | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 3  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Ввод основных сведений о торговом предприятии.  | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 4  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Заполнение расчетных счетов организации.        | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 5  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Ввод информации о номенклатурных позициях.      | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 6  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Создание характеристик номенклатуры.            | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 7  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Ввод начальных остатков.                        | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 8  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Установка цен. Назначение скидок.               | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 9  | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Документооборот закупок товаров.                | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 10 | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Возврат товаров поставщикам.                    | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 11 | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Документооборот продаж товаров.                 | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 12 | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Возврат товаров от клиентов.                    | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |
| 13 | 16.20-17.55              | Практическое занятие | 2            | Розничная торговля.                             | Каб.507          | Смотр знаний, умений и навыков |

|    |             |                             |   |                                       |         |                                |
|----|-------------|-----------------------------|---|---------------------------------------|---------|--------------------------------|
| 14 | 16.20-17.55 | <i>Практическое занятие</i> | 2 | Комиссионная торговля.                | Каб.507 | Смотр знаний, умений и навыков |
| 15 | 16.20-17.55 | <i>Практическое занятие</i> | 2 | Расчеты с подотчетными лицами.        | Каб.507 | Смотр знаний, умений и навыков |
| 16 | 16.20-17.55 | <i>Практическое занятие</i> | 2 | План закупок. План продаж.            | Каб.507 | Смотр знаний, умений и навыков |
| 17 | 16.20-17.55 | <i>Практическое занятие</i> | 2 | Передача товаров между организациями. | Каб.507 | Смотр знаний, умений и навыков |
| 18 | 16.20-17.55 | <i>Практическое занятие</i> | 2 | Доходы и расходы предприятия.         | Каб.507 | Смотр знаний, умений и навыков |