

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – СПО), 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)», требованиями тарифно–квалификационных характеристик по отраслевым профессиям рабочих «Продавец продовольственных товаров», «Агент коммерческий»

Организация-разработчик: БПОУ ОО «Глазуновский сельскохозяйственный техникум»

Разработчики:

Манушина С.В., преподаватель БПОУ ОО «Глазуновский сельскохозяйственный техникум» Орловской области
Ф.И.О., ученая степень, звание, должность

Рассмотрено «30» августа 2018 г.
Председатель цикловой комиссии
профессиональных дисциплин
В.И. Потанина Потанина В.И.

Утверждаю
Директор О.В. Сеферова О.В. Сеферова
«30» августа 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

название профессионального модуля

1.1. Область применения примерной программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) – является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Организация и управление торгово-сбытовой деятельности.

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения **МДК 04.01 Продавец продовольственных товаров, 3 категории должен:**

Иметь практический опыт:

-обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

Уметь:

- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);
- устанавливать градации качества пищевых продуктов;
- оценивать качество по органолептическим показателям;
- распознавать дефект пищевых продуктов;
- создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;
- рассчитывать энергетическую ценность продуктов;
- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно - кассового оборудования;
- использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;

Знать:

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- показатели качества различных групп продовольственных товаров;
- дефекты продуктов;
- особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров.
- Классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемых к торговому оборудованию;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-техническую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения **МДК 04.02 Агент коммерческий, 2 категории должен:**

иметь практический опыт: участия в работе по установлению деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.), а также оказанию различных коммерческих услуг; содействия покупке и продаже партий товаров (оптом); выполнения технических работ при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации; участия в работах по организации предоставления транспортных средств и обеспечения выполнения других условий, предусмотренных

заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказания помощи в доставке товаров; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.

должен знать: нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, касающиеся ведения бизнеса; основы рыночной экономики; методы установления деловых контактов; порядок оформления документов, связанных с куплей продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг; основы трудового, финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности; организацию погрузочно-разгрузочных работ; условия хранения и транспортировки товаров; правила внутреннего трудового распорядка; правила и нормы охраны труда.

должен уметь: выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах, применять различные стили продаж; сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей; формировать цели продаж, определять стратегию продаж; разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию, использовать методы убеждения при заключении сделок; составлять досье клиентов и формировать коммерческое предложение для крупных контрактов; размещать товар в соответствии с категорией, временем года и оптимальностью выкладки; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; создавать свой персональный имидж.

1.3. Количество часов на освоение примерной программы профессионального модуля:

всего – 312 часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – 60 часов, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 40 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 20 часов;
- учебной практики – 180 часов;
- производственной практики – 72 часа.

Квалификационный экзамен.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Общие компетенции

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
- ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
- ОК10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
- ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.
- ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Основные виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции

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

- ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
- ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
- ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;
- 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 2.9. 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 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
- 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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих для специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности)** часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8		
ПК 1.1-1.3; 1.5, 1.8; 1.10.; 2.2, 2.4., 2.5, 2.9; 3.1; 3.3., 3.5., 3.6., 3.7.	МДК 04.01 Продавец продовольственных товаров	120	20	10		10		90	
ПК 1.1-1.3; 1.5, 1.8; 1.10.; 2.2, 2.4., 2.5, 2.9; 3.1; 3.3., 3.5., 3.6., 3.7.	МДК 04.02 Агент коммерческий	120	20	10		10		90	
	Производственная практика	72							72

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

** Производственная практика (по профилю специальности) может проводиться параллельно с теоретическими занятиями междисциплинарного курса (рассредоточено) или в специально выделенный период (концентрированно).

	312	40	20		20		180	72
--	-----	----	----	--	----	--	-----	----

3.2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	4	
Раздел ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		312	
МДК 04.01. Продавец продовольственных товаров		30	
Раздел 1. Введение в профессиональный вид деятельности.		6	
Введение.	Содержание	6	1,2,3
	1. Общая характеристика профессии; Цель деятельности продавца, предмет труда, средства труда. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности продавца; Основные права и обязанности; Тарифно-квалификационная характеристика профессии «Продавец продовольственных товаров». Медицинские противопоказания. Организация рабочего места продавца.		
	Самостоятельная работа <i>Подготовить презентацию «История профессии продавец»</i>	4	
Раздел 2. Учет и отчетность в торговле		8	
Тема 2.1. Правила оформления хозяйственных операций	Содержание	8	
	1. Виды первичных документов. Правила оформления хозяйственных операций. Оформление товарных потерь. Операционная и главная касса. Учет кассовых операций. Товарный отчет: порядок составления, сдача в бухгалтерию. Порядок и техника проведения инвентаризации.		
	Практические занятия	2	

	<i>1. Оформление товарно-денежного отчёта.</i>		
	<i>2. Проведение инвентаризации и оформление её результатов.</i>	4	
Раздел 3. Технология торговли.		16	
Тема 3.1. Организация товароснабжения розничных предприятий.	Содержание	4	
	Товароснабжение: понятие, сущность, требования к организации. Принципы организации товароснабжения розничных предприятий. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Организация и технология завоза товаров. Задачи и методы изучения покупательского спроса, порядок составления заявок на завоз товаров.		
	Практические занятия	2	
	<i>Технология снабжения и завоза товаров на розничные торговые предприятия.</i>		
Тема 3.2. Хранение и подготовка товаров к продаже в магазине.	Содержание	10	1,2,3
	Условия и режим хранения товаров. Сроки хранения товаров. Принципы размещения и способы укладки товаров при хранении. Место и время подготовки товаров к продаже. Технология подготовки товаров к продаже: распаковка, сортировка, очистка, устранение дефектов, фасовка, оформление ценников.		
	Практические занятия		
	<i>Технология хранения и подготовки товаров к продаже.</i>	2	
	Самостоятельная работа		
	<i>Подготовить презентацию по теме: «Правила хранения продовольственных товаров»</i>	6	
Тема 3.3. Профессиональная этика торгового работника.	Содержание	2	
	1. Этикет продавца: кодекс внешнего вида, кодекс поведения, кодекс общения с покупателями. Принципы профессиональной этики работника сферы обслуживания. Культура речи, правильное употребление и произношение слов и выражений. Элементы речевого этикета: формы обращения, изложения просьб, выражения, признательность, способы аргументации в деловых ситуациях. Культура телефонного разговора: этикет в деловом диалоге по телефону. Психология общения. Психологическая сторона процесса общения. Эстетика в торговле.		

Учебная практика		90	
Виды работ:			
- Оформление товарно-сопроводительных документов.			
- Оформление кассовых документов;			
- Торговые вычисления;			
- Оформление документов по приемке товаров по количеству и качеству;			
- Оформление завеса тары;			
- Расчет естественной убыли и нормируемых технологических отходов;			
- Расчет торговой надбавки по группам товаров;			
- Подсчет количества и стоимости, отобранных покупателем товаров;			
- Подготовка товаров к продаже;			
- Продажа товаров;			
- Подбор, установка и эксплуатация торгово-технологического оборудования с соблюдением правил техники безопасности.			
МДК 04.02. Агент коммерческий		30	
Раздел I. Введение в профессиональный вид деятельности.		8	
Введение.	Содержание	8	1,2,3
	1. Коммерческий агент: понятие, виды, функции, особенности профессиональной деятельности. Этические требования к агенту торговому.		
	Самостоятельная работа		
	<i>Подготовить доклад по теме: «Имидж коммерческого агента»</i>	6	
Раздел II. Особенности организации продаж		22	
Тема 2.1. Технология продаж		4	
	Содержание		
	Основные типы технологий организации продаж. Основные технологии продаж. Краткая характеристика четырех основных технологий продаж. Техника продаж для коммерческого агента: установление контакта с клиентом; техника выявления потребностей; навыки эффективной презентации; работа с возражениями; профессиональное завершение сделки.		
	Практические занятия	2	
	<i>1. Формирование концептуальной таблицы «Характеристика типов технологий продаж»</i>		
Тема 2.2. Психология продаж		4	1,2,3
	Содержание		
	1. Психологические закономерности общения в торговле. Типы покупателей. Психологические этапы процесса покупки. Психологические этапы процесса		

	продажи. Принципы и формулы профессионального поведения.		
	Практические занятия <i>Анализ производственных ситуаций, отражающих тактику поведения продавца на разных этапах процесса продажи товаров.</i>		
Тема 2.3. Основы мерчендайзинга	Содержание	10	1,2,3
	1. Понятие и значение мерчендайзинга в торговом бизнесе. Психологическая основа мерчендайзинга. Фейсинг. Правила выкладки(шелфинг). Праздничный мерчендайзинг. Инструменты мерчендайзинга и эффективность их применения в торговле.		
	Практические занятия <i>Правила и способы выкладки товаров в мерчендайзинге</i>	2	
	Анализ выкладки товаров на прилавках и стеллажах в магазине	2	
	Самостоятельная работа <i>Подготовить презентацию по теме: «Способы выкладки товаров на торговом оборудовании»</i>	4	
Тема 2.4. Организация мероприятий ФОССТИС	Содержание	4	
	1. Реклама товаров. Мероприятия ФОССТИС. Виды рекламных объявлений, правила оформления рекламного объявления, структура рекламного объявления.		
	Практические занятия <i>Анализ видов и средств торговой рекламы, специальных рекламных материалов, их воздействия на потребителей.</i>	2	
Учебная практика. Виды работ: - формулирование основных понятий технологии продаж; - овладение стратегиями, методами продаж; - овладение правилами распределения площади торгового зала; - овладение правилами выкладки товаров на стеллажах торгового зала магазина; - осуществление размещения и выкладки продовольственных товаров в соответствии с принципами мерчендайзинга; - разработка сценария процесса продажи; - применение технологии вступления в контакт с покупателем; - овладение навыками ведения переговоров; - использования методов убеждения; - преодоления возражений и заключения сделок. - применение в профессиональной деятельности приемов делового и управленческого общения. - овладение принципами и формулами профессионального поведения;		90	

<p>- овладение навыками проведения мероприятий ФОССТИС; -овладение навыками составления рекламных текстов и объявлений.</p>		
<p>Производственная практика. Виды работ: Изучение характеристики торгового предприятия. Приемка товаров в магазине. Ознакомление и анализ условий хранения товаров в магазине (на складе организации). Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Технология розничной продажи товаров. Реклама товаров. Эксплуатация торгово-технологического оборудования. Выполнение работ по учету и отчетности.</p>	<p>72</p>	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Организация коммерческой деятельности и логистики и междисциплинарных курсов», учебной мастерской – магазина.

Оборудование учебного кабинета: «Организация коммерческой деятельности и логистики»:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная;
- комплект бланков торговой документации;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия (плакаты, схемы).

Оборудование учебной мастерской:

- комплект учебно-методической документации;
- весоизмерительное оборудование;
- кассовое оборудование;
- комплект торгового инвентаря;
- муляжи продовольственных и непродовольственных товаров;
- информационные стенды

Технические средства обучения:

Телевизор;
Видеомагнитофон;
DVD.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативно-правовая документация: Законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 512 с.

Федеральные законы РФ

2. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

3. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.

4. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 (с изм. от 30 декабря 2008 г.).

5. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).

Постановления Правительства Российской Федерации

6. «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» от 19 августа 1996 г. № 987 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 840);

7. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 07.12. 2000 № 929);

8. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 9.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80);

10. "О внесении изменений в Правила продажи отдельных видов товаров" от 27 марта 2007 г., № 185.

11. Постановление Госстандарта РФ от 28 апреля 1999 года №21 “О правилах проведения сертификации пищевых продуктов и продовольственного сырья”

Стандарты

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.
2. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.
3. ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.
4. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.
3. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.;
4. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст
5. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.;
6. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;
7. ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1997 г., № 439-ст;
8. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);
9. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7);

Основные источники

1. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. М.: Дашков и К. 2017. – 284 с.
2. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров. М.: Дашков и К. 2017. – 314 с.

3. Яковенко Т.В. Ткачева Г. В., Юркевич Г. М., Чукаева Л. Н., Гурбо Н. М. Продавец, контролер-кассир. Основы профессиональной деятельности. М.: Владос. 2017. 266 с.

Электронные издания

Интернет ресурсы

www, gsen.ru - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;
www.garant.ru - справочно - правовая система Гарант;
www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс;
www, retailer, ru - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
www, reteilerclub. ru - учебно-информационный проект Супер- розница

Дополнительные источники

1. Андреева О.Н. Профессия – продавец. Практическое пособие. М.: Владос – Пресс. 2015.
2. Барановский В.А. и др. Продавец. Ростов на Дону: Феникс. 2012. – 432 с.
3. Бояринцева Е.В., Масловская А.И. Минск. Высшая школа.2002. - 109 с.
4. Бердышев С.Н. Рекламный текст. Методика составления и оформления, учебник – М., Дашков и Ко, 2010
5. Бакшт Константин. Большие контракты. Питер. 2014. 304 с.
6. Вохменцева Н.В. Теория и практика продаж: Курс лекций / Алт. гос. техн. ун-т им. И.И.Ползунова. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2012. – 132 с.
7. Голова А.Г. Управление продажами. М.: Дашков и К. 2010. – 280 с.
8. Измайлова М.А. Психология рекламной деятельности, учебник – М., Дашков и Ко, 2011
9. Киракозова Н.Ш. Справочник продавца продовольственных товаров. – М.: Высшая школа, 2012. -352с.
10. Мазилкина Е.И. Основы рекламы: учеб. пос. для вузов и ссузов. - М.: Дашков и К, 2010.

11. Николаева М.А., Личников Д.С., Неверов А.Н. Идентификация и фальсификация пищевых продуктов. - М.: Экономика, 1996.- 123 с.
12. Назайкин А.Н. Практика рекламного текста, учебное пособие – М.: Береатор-Пресс, 2009.
- 13.Парамонова Т.Н., Рамазанов И.А. Мерчендайзинг. – М.:Кнорус, 2010, - 144 с.
14. Печенежская И.А. и др. Товароведение продовольственных товаров. Практикум. М.: Мини-Тайп. 2005. – 110 с.
15. Романов А.А. и др. Разработка рекламного продукта: учеб. пос. – М.: Вузовский вестник, 2012.
16. Родина Т.Г., Николаева М. А., Елисеева Л. Г. Справочник по товароведению продовольственных товаров. М.: КолосС. 2003 – 608 с.
- 17.Солоницына А.А. Профессиональная этика и этикет. Владивосток. Издательство Дальневосточного университета. 2010. – 200 с.
18. Справочник по товароведению продовольственных товаров в 2 т.- М.: Издательский центр «Академия», 2008. - 384с.
19. Теплов В.И., Сероштан М.В., Боряев В.Е. и др. Коммерческое товароведение. М.: Издательский Дом “Дашков и К°”, 2000 - 616 с.
20. Товароведение и организация продажи продовольственных товаров./А.М.Новикова и др.- М.: Академия, 2006.- 480 с.
21. Устин В.Б. Учебник Дизайна. Композиция, методика, практика, учебник– М., АСТ, Астрель, 2009
22. Шеламова Г. М. Деловая культура и психология общения. М.: Академия. 2010.
23. Шейнов В. П. Искусство торговли. Эффективная продажа товаров и услуг.М.: АСТ, Мн.: Харвест, 2007.

Периодические издания

- «Современная торговля»
- «Мерчендайзинг»
- «Торговое оборудование»
- «Товароведение продовольственных товаров»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Преподавание МДК.04.01. «Продавец продовольственных товаров» и МДК 04.02 «Агент коммерческий» профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» имеет практическую направленность.

Для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков предусматриваются практические занятия, которые проводятся после изучения соответствующих тем. Для развития творческой активности обучающихся в программе предусмотрено выполнение самостоятельных творческих работ.

Освоению данного модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин: «Математика», «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Метрология, стандартизация и сертификация», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Экономика организации», «Менеджмент».

Преподавание ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», ПМ. 02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров» проводится в тесной взаимосвязи с другими общепрофессиональными дисциплинами. В процессе изучения модулей преподаватели используют активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Учебная практика проводится на базе учебного заведения – в учебной мастерской – магазине. Для выполнения программы практики учебная группа делится на две подгруппы. Руководство подгруппами осуществляет преподаватель.

Производственная практика проводится в магазинах поселка и региона. Руководство осуществляет руководитель практики от учебного заведения, а так же руководитель практики от торгового предприятия. Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики.

Формой итоговой аттестации по ПМ. 04 «Выполнение работ по одной или нескольким должностям служащих, профессиям рабочих» является проведение квалификационного экзамена.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: 04.01 «Продавец продовольственных товаров», 04.02 «Агент коммерческий» - педагогические кадры должны иметь высшее образование, соответствующее профилю модуля.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

- наличие среднего специального образования экономического профиля;
- опыт работы в торговых или производственно-коммерческих организациях не менее 2 лет;
- прохождение стажировки в торговых или производственно-коммерческих организациях не реже 1 раза в 3 года.

Преподавательский состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Метрология, стандартизация и сертификация», «Экономика организации», «Менеджмент».

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Владеет навыками установления контактов с деловыми партнерами, заключения договора и контроля их выполнения, предъявления претензий и санкций.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Владеет навыками управления товарными запасами и потоками на своем участке работы, организации работы на складе, размещения товарных запасов на хранение.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	Владеет правилами приемки товаров по количеству и качеству, умеет применять их при решении торговых ситуаций, умеет документально оформлять результаты приемки товаров	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Владеет навыками оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические	Владеет навыками использования основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определения статистических величин, показателей вариации и индексы.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>

величины, показатели вариации и индексы.		
ПК 1.10 Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	Владеет навыками работы на торговом оборудовании с соблюдением правил техники безопасности и норм охраны труда.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий</i>
ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Умеет оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;	Умеет определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров;	Владеет навыками выявления потребностей, видов спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации, формирования спроса и стимулирования сбыта товаров;	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
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;	Владеет навыками применения методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществляет денежные расчеты с покупателями, составляет финансовые документы и отчеты;	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>

качества товаров.		
ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	Владеет навыками оценивания и расшифровки маркировки в соответствии с установленными требованиями.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Умеет сравнивать условия и сроки хранения, Планировать мероприятия по сохранности товаров, обобщать полученные результаты.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>
ПК 3.6 Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	Умение сопоставлять санитарно-эпидемиологические требования к товарам, оценивать качество товаров.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий,</i>
ПК 3.7 Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Умение производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	<i>устный опрос, тестирование, работа с литературой, выполнение творческих заданий, оценка выполнения практических работ</i>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Умение обосновывать выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продажи продовольственных товаров. Умение эффективно и качественно выполнять профессиональные задачи	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- умение принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- умение находить и использовать информацию для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Владение навыками эффективного поиска необходимой информации; - использования различных источников, включая электронные.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- Умение взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- Самоанализ и коррекция собственной работы.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Умение пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	- Грамотное, логически верное изложение устной и письменной речи	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организации, проведения и контроля мероприятий, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.	Владение навыками обеспечения безопасности жизнедеятельности, предотвращения техногенных катастроф в профессиональной деятельности, организации, проведения и контроля мероприятий, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.	<i>Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике</i>

<p>работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации.</p>		
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Демонстрация знаний и умений по использованию норм действующего законодательства, требований нормативных документов, стандартов, технических условий в организации торгово-сбытовой деятельности.</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>