

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО), 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)»

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

«30» августа 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	18

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

название профессионального модуля

1.1. Область применения примерной программы

Рабочая программа учебной практики (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 учебной практики может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения учебной практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля 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 соблюдению 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. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы профессионального модуля:

всего – 90 часов, в том числе:

учебной практики – 90 часов.

Квалификационный экзамен

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной практики 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 финансовохозяйственной 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 должностям служащих, профессиям рабочих МДК 04.02 Агент коммерческий

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, 1.2, 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	90	90	90				90	
Всего:		90	90	90				90	

* 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).

3.2. Тематический план и содержание учебной практики 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 нескольких профессиям рабочих, должностям служащих		90	
МДК 04.02. Агент коммерческий		90	
Раздел 1. Введение в профессиональный вид деятельности.		6	
Тема 1.1. Введение.	Содержание	6	1,2,3
	Профессия Агент коммерческий. Изучение должностной инструкции Агента коммерческого. Медицинские противопоказания. Инструктаж по технике безопасности. Сущность и роль в осуществлении продаж Агента коммерческого. Ведение деловых совещаний.	6	
Раздел II. Особенности организации продаж		84	1,2,3
Тема 2.1. Технология продаж	Содержание Подготовка к продажам. «Базовый» настрой продавца. Сбор и анализ информации о клиенте. Правила «холодных» звонков. Методика установления контакта. Признаки, показатели и результаты установления контакта. Сущность и роль методики установления контакта. Открытые вопросы: преимущества и недостатки. Рекомендации по этапам установления контакта. Классификация потребностей клиента для специалистов по продажам. Презентация товара. Работа с возражениями. Технология преодоления возражений и эффективного завершения сделки. Завершение сделки. Разработка коммерческого	30	1,2,3

	предложения.		
Тема 2.2. Психология продаж	Содержание Основные принципы психологии торговли и продаж, особенности торговых взаимоотношений. Потребительское поведение. Приобретение навыков профессионального поведения. Возражения покупателя и их обработка. Психологический конфликт и пути его благоприятного разрешения. Особенности формирования индивидуального стиля и проблемы профессиональной деформации.	18	1,2,3
Тема 2.3. Основы мерчендайзинга	Содержание Мерчендайзинговый подход к планировке магазина. Основные элементы атмосферы магазина. Эффективное размещение торгового оборудования. Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров. Составление планограммы выкладки товаров. Выкладка товаров в торговом зале различными способами.	18	1,2,3
Тема 2.4. Организация мероприятий ФОССТИС	Содержание Плакат – графическое изобразительное средство в рекламе. Гармоничное единство изобразительного и текстового содержания. Разработка рекламного плаката. POS-материалы. Стилистические особенности рекламных текстов. Разработка рекламного текста. Составление рекламных обращений. Разработка текста рекламного сообщения. Психологическое воздействие рекламы. Анализ рекламных текстов в периодических изданиях.	18	1,2,3
Итого		90	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

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

Оборудование учебного кабинета: «Организация коммерческой деятельности, логистики и междисциплинарных курсов»:

- 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. 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);
8. 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. 2015. – 284 с.
2. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров. М.: Дашков и К. 2015. – 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. 2015. 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.04.02. «Агент коммерческий» ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольких 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 сохраняемости 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 профессиям рабочих, должностям служащих» является проведение квалификационного экзамена.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по МДК 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 величины, показатели вариации и индексы.	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>

ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-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 качества товаров.	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>
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</i>

		<i>практических работ</i>
ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, 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,	- 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>

профессионального и личностного развития.		
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, организовывать, проводить и контролировать мероприятия, 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>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>
--	--	---