

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

РАССМОТРЕНО
методической цикловой комиссией
экономических дисциплин
протокол № _____
«___» _____ 2021 г.

Шаритдинова Л.А.
ФИО председателя

подпись

УТВЕРЖДАЮ:
зам. директора по УР
«___» _____ 2021 г

Приемщиков А.Е.

подпись

СОГЛАСОВАНО:
с работодателем
«___» _____ 2021 г

организация

должность, ФИО представителя работодателя

м.п.

подпись

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**пм 04. Выполнение работ по одной или нескольким
профессиям рабочих, должностям служащих
(АГЕНТ ТОРГОВЫЙ)**

Преподаватель: Торгашова Екатерина Викторовна

Специальность 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Курс второй, группа 21К

Очная форма обучения

г. Красноуфимск, 2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)» (базовая подготовка) укрупненной группы специальностей 38.00.00 «Экономика и управление», утвержденного 15 мая 2014 г. № 539, с учетом рабочей программы воспитания по специальности 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)»

Разработчик: Торгашова Екатерина Викторовна
преподаватель ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПМ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПМ
3. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (АГЕНТ ТОРГОВЫЙ)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по должности служащего Агент торговый» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций¹

| Код | Наименование общих компетенций |
|------|--|
| ОК 1 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК 2 | Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. |
| ОК 3 | Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы. |
| ОК 4 | Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. |
| ОК 5 | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. |
| ОК 6 | Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками. |
| ОК 7 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. |
| ОК 8 | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности |
| ОК 9 | Владеть информационной культурой, владеть и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий. |
| ЛР 2 | Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. |
| ЛР 6 | Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. |

¹ В данном подразделе указываются только те компетенции и личностные результаты, которые формируются в рамках данного модуля и результаты которых будут оцениваться в рамках оценочных процедур по модулю. Личностные результаты переносятся из Приложения 3 ПООП.

| | |
|-------|---|
| ЛР 7 | Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. |
| ЛР 9 | Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. |
| ЛР 11 | Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. |
| ЛР 13 | Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности |
| ЛР 14 | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость |
| ЛР 15 | Сохранение традиций и поддержание престижа своей образовательной организации |
| ЛР 16 | Соблюдать дисциплину труда |

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

| Код | Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций |
|--------|--|
| ВД 1 | «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (АГЕНТ ТОРГОВЫЙ), |
| ПК 4.1 | Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары |
| ПК 4.2 | Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров |
| ПК 4.3 | Обеспечивать сохранность оформляемой документации |
| ПК 4.4 | Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты |
| ПК 4.5 | Осуществлять организацию закупки товаров |

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен²:

| | |
|-------------------------|--|
| Иметь практический опыт | работы с разными группами товаров, реализуемых оптовыми предприятиями торговли. |
| Уметь | <ul style="list-style-type: none"> • осуществлять переговоры о заключении сделок купли – продажи; • совершать сделки купли – продажи; • оформлять договоры купли-продажи, контролировать их выполнение; |

² Берутся сведения, указанные по данному виду деятельности в п. 4.2.

| | |
|-------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих из заключенных сделок; • проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей, оказываемых услуг; • организовывать рекламу; • осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли; • вести учет претензий покупателей по исполнению договоров купли – продажи. |
| Знать | <ul style="list-style-type: none"> • нормативные документы, регулирующие организацию, сбыта и продажи товаров, оказания услуг; • прогрессивные формы и методы торговли и сбыта; • порядок заключения договоров купли-продажи и оформления необходимых документов; • условия заключения коммерческих сделок • способы доведения товаров (услуг) до потребителя; • ассортимент товаров; • правила расшифровки кодов и маркировки; • требования нормативных документов, предъявляемых к качеству товаров (услуг), основные их свойства, качественные и потребительские характеристики товаров; • основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства. |

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 117

в том числе в форме практической подготовки 10

Из них на освоение МДК 45

в том числе самостоятельная работа 15

практики, в том числе учебная 36

производственная 36

Промежуточная аттестация по МДК 04.01 дифференцированный зачет

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПМ

2.1 Тематический план профессионального модуля ПМ 04. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (АГЕНТ ТОРГОВЫЙ).

| Коды профессиональных общих компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Объем профессионального модуля, ак. час. | | | | | | | | | | |
|---|---|--|----------------------------------|---|-------------|-----------|----------|-----------|------------------|----------|---------------------------|-------------------------------------|
| | | Суммарный объем нагрузки, час. | В т.ч. в форме практ. подготовки | Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем | | | | | | | | Самостоятельная работа ³ |
| | | | | Обучение по МДК | | | | Практики | | | Консультации ⁴ | |
| | | | | Всего | В том числе | | | Учебная | Производственная | | | |
| Промежут. аттест. | Лаборат. и практ. занятий | Курсовых работ (проектов) ⁵ | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| ПК 4.1-4.5 ОК 1-9 | МДК 04.01 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (АГЕНТ ТОРГОВЫЙ). | 45 | 10 | 45 | х | 10 | х | х | х | х | 15 | |
| | Учебная практика | 36 | | | | | | 36 | | | | |
| | Производственная практика (по профилю специальности), часов | 36 | X | | | | | | 36 | | | |
| | Промежуточная аттестация | X | X | | | | | | | | | |
| | Всего: | 117 | 10 | 45 | х | 10 | х | 36 | 36 | х | 15 | |

³ Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема профессионального модуля в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием междисциплинарного курса.

⁴ Консультации вставляются в случае отсутствия в учебном плане недель на промежуточную аттестацию по модулю.

⁵ Данная колонка указывается только для специальностей СПО.

2.2.Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

| № урока | Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем | Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся | Объем часов | Личностные результаты |
|--|---|--|-------------|-----------------------|
| ПМ 04. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (АГЕНТ ТОРГОВЫЙ). | | | | |
| Раздел 1. Введение в профессиональную деятельность (8 часов) | | | | |
| 1. | Общее представление о профессии Агент торговый | Общие сведения о профессии Агент торговый. Квалификационные характеристики. Должностная инструкция. Факторы, определяющие работу успешных торговых агентов. Преимущества и недостатки профессии торгового агента | 2 | 2,9 |
| 2. | Торговый агент как профессия | Самостоятельная работа обучающихся Подготовить доклады на темы: «Вехи в истории коммерции и искусство продаж» «Торговый агент как профессия» | 2 | 2 |
| 3. | Основы технологии торговли | Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. Прогрессивные методы и формы торговли. | 2 | 14,16 |
| 4. | Культура торговли. Этика поведения продавца | Самостоятельная работа обучающихся <u>Составить конспект:</u> Культура торговли. Этика поведения продавца. Личностные и деловые качества агента торгового. <u>Решение ситуационных задач.</u> | 2 | 11,13 |
| Раздел 2. Организация продажи и закупки товаров | | | | |
| 5 | Организация оптовой и розничной продажи товаров | Понятие оптовой и розничной торговли. Организация работы по оптовой продаже товаров. Основные виды договоров, применяемых в торговле. Договор купли-продажи. Организация розничной продажи товаров. | 2 | 2,6,16 |
| 6 | ПЗ № 1. Ведение переговоров о заключении сделок | Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Изучение особенностей договора купли-продажи. Оптовые посредники. Составление заявок. Применение видов делового общения при ведении переговоров. | 2 | 2,6,7 |
| 7 | ПЗ №2. Изучение договора купли-продажи. | Изучение договора купли-продажи. Контроль исполнения. Записать структуру и содержание договора. Решение ситуационных задач. | 2 | 11,13 |

| | | | | |
|---|---|---|---|----------------|
| 8 | Организация оптовой закупки товаров | Значение и содержание закупочной работы. Договор поставки: понятие, особенности, содержание, контроль за исполнением. | 2 | 13 |
| 9 | Дополнительные услуги, оказываемые в торговле | Самостоятельная работа обучающихся Подготовить конспекты на темы: «Дополнительные услуги, оказываемые в торговле» «Культура торговли. Этика поведения продавца» Подготовить доклады на темы: «История развития оптовой торговли» «Оптовые посредники» | 2 | 14 |
| Раздел 3. Правовое обеспечение сбыта и продажи товаров | | | | |
| 10 | Регулирование отношений в торговле с участием потребителей | Нормативная база РФ, регулирующая потребительское законодательство. Организация государственного контроля в торговле | 2 | 6,7,13,14,15 |
| 11 | ПЗ №3 Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей». | Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей». Решение ситуационных задач. Оформление претензии на некачественный товар | 2 | 7,11 |
| 12 | Регулирование отношений в торговле с участием потребителей | Самостоятельная работа обучающихся Составить кроссворд на формирование потребительских знаний | 2 | 13,14 |
| 13 | Материальная ответственность работников торговли | Самостоятельная работа обучающихся Подготовить конспекты по темам: «Охрана труда работников торговли» «Организация материальной ответственности работников торговли» | 2 | 16 |
| Раздел 4. Рынок. Основные рыночные показатели | | | | |
| 14 | Виды рынков. Рыночная конъюнктура | Рынок: понятие, виды. Рыночная конъюнктура: понятие, факторы ее определяющие. | 2 | 2,14 |
| 15 | Конкурентоспособность товаров и организаций | Конкуренция на рынке: понятие, виды. Понятие о конкурентоспособности предприятия и товара. Связь качества (показателей качества) и конкурентоспособности. Методы, применяемые в оценке конкурентоспособности товара. | 2 | 15 |
| 16 | ПЗ № 4 Анализ конкурентов | Заполнить таблицу: «Анализ конкурентов». Рассмотрение различных ситуаций по вопросам конкурентоспособности товара и организации. | 2 | 14 |
| 17 | Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе | Самостоятельная работа обучающихся Подготовить конспекты на темы: «Взаимодействие торговых и промышленных организаций по обеспечению качества и конкурентоспособности товаров». «Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе» | 2 | 2,6,7,11,13,15 |
| Раздел 5. Стимулирование сбыта | | | | |

| | | | | |
|----|--|--|----|----------------------|
| 18 | Методы стимулирования сбыта | Стимулирование сбыта: понятие, задачи, приемы. Стимулирование торговых агентов: понятие, цели, формы и способы | 2 | 14,15 |
| 19 | Стимулирование сбыта | Самостоятельная работа обучающихся Подготовить доклады на темы: «Связи с общественностью, как способ стимулирования сбыта товаров» «Личные продажи, как способ стимулирования сбыта товаров» | 2 | 14,15 |
| 20 | Реклама как средство стимулирования сбыта товаров | Реклама: понятие, сущность и задачи, классификация. | 2 | 2,11,13, 14,15 |
| 21 | ПЗ № 5 Сравнительная оценка рекламных средств | Составить и заполнить таблицу: «Сравнительная оценка рекламных средств, используемых в торговле» | 2 | 2,11,13, 14,15,16 |
| 22 | Стимулирование сбыта | Самостоятельная работа обучающихся Подготовить доклады с презентациями на темы: «Психология восприятия рекламы» «Рекламные средства, их характеристика» | 1 | 14,15 |
| 23 | Рекламная деятельность торговых предприятий | Рекламная деятельность торговых предприятий | 2 | 2,11,13, 14,15,16 |
| | ИТОГО ЧАСОВ ПО МДК 04.01 | | 45 | |
| | Самостоятельная работа | | 15 | |
| | АУДИТОРНЫХ | | 30 | |
| | ИЗ НИХ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ | | 10 | |
| | Учебная практика | | 36 | |
| 1 | Маркетинговые исследования рынка | Проводить маркетинговые исследования рынка: объем рынка и основные тенденции, анализ потребителей и их предпочтений, анализ конкурентов, прогнозы и рекомендации Оценивать внутреннюю и внешнюю конъюнктуру рынка Разрабатывать маркетинговые решения для данной торговой организации Уметь организовать акции на товар | 6 | 13 |
| 2 | Деловые отношения с поставщиками | Уметь устанавливать контакты с деловыми партнерами, Уметь составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением. Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям и принятии решений Уметь применять элементы управленческого общения. | 6 | 2,6,7,9, 11,13 |
| 3 | Методы и приемы менеджмента | Методы менеджмента Средства и приемы менеджмента Элементы делового и управленческого общения | 6 | 2, 6,13, |
| 4 | Сопроводительные документы | Оформлять и проверять правильность составления сопроводительных | 6 | 13 |

| | | | | |
|---|--|--|-----|---------------|
| | | документов Соблюдать сроки оформления и сдачи документации Соблюдать правила сохранности товарно-материальных ценностей Вести учет и отчетность на предприятии Оформлять акты на списание пришедших в негодность товаров | | |
| 5 | Основные и дополнительные услуги | Оказывать основные и дополнительные услуги Изучение профессиональной этики агента торгового Уметь планировать и организовывать деятельность коммерческих подразделений организаций Уметь производить выкладку товара с целью привлечения внимания покупателей | 6 | 13 |
| 6 | Классификация товаров и оценка их качества | Знать ассортиментный перечень товара Оценить качество товара при приемке Организовать доставку товара к месту продажи товара Проводить приемку товара по количеству и качеству с учетом правил Уметь составлять заявку на товар | 6 | 9,11 |
| | Производственная практика | | 36 | |
| 1 | Знакомство с предприятием | Изучение характеристики предприятия, его виды деятельности, объемы производства, оснащение торговым оборудованием, количеством сотрудников и кругом их обязанностей. | 6 | 2,13 |
| 2 | Маркетинговые исследования рынка | Проведение маркетинговых исследований рынка, разработка маркетинговых решений и их реализация | 6 | 13 |
| 3 | Договорная работа | Установление контактов с деловыми партнерами и заключение договоров Применение методов и приемов менеджмента, элементов делового и управленческого общения | 6 | 2,6,7,9,11,13 |
| 4 | Сохранность документации | Оформление документации и ее хранение с использованием автоматизированных систем | 6 | 13 |
| 5 | Основные и дополнительные услуги | Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли | 6 | 13 |
| 6 | Организация закупки товара | Осуществление приемки товаров в случае расхождений по количеству и качеству. Формирование спроса и стимулирование сбыта продукции, используя методы изучения покупательского спроса, организация доставки товара к месту продажи товара | 6 | 9,11 |
| | ИТОГО часов по ПМ 04 | | 117 | |
| | МДК 04.01 | | 45 | |
| | Учебная практика | | 36 | |
| | Производственная практика | | 36 | |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПМ

3.1 Обеспечение специальных условий для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ):

а) для слепых:

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
- выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

б) для слабовидящих:

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;
- учебно-методические материалы оформляются увеличенным шрифтом;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

- обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;
- по их желанию промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

г) с нарушениями опорно – двигательного аппарата:

организуется безбарьерная архитектурная среда образовательного учреждения, рабочего места.

3.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Кабинет, оснащенный оборудованием:

- комплект учебно-методической документации;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- наглядные пособия (планшеты, образцы товаров);
- уголок покупателя.

Технические средства обучения: ПК, мультимедийное оборудование.

3.3. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

3.2.1. Основные печатные издания

Основная литература:

1. Дашков Л.П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли /Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: «Дашков и ко», 2007. – 1012 с.
2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности/3-е изд.- перераб. и доп.-М.: Изд.центр «Академия», 2012.-272 с.
3. Каплина С.А., Технология торговли/С.А. Каплина.-Ростов н/Д:Феникс, 2007. – 441, с. – (среднее профессиональное образование).
4. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 319с.
5. Памбухчиянц О.В.Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва: «Маркетинг», 2010. – 292 с.
6. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.Г. Панкратов. – 11-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и Ко, 2009. – 500 с.
7. Саталкина Н.И., Экономика торговли: учебное пособие/ Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова-М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013 г.-232с.- (Профессиональное образование)
8. Федеральный закон РФ №2300 – 1 «О защите прав потребителей» с учетом изменений, внесенных Федеральным Законом от 5 мая 2014г №112 - ФЗ. – М.: Проспект. – 32 с.

3.2.2. Основные электронные издания

Интернет-ресурсы:

www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»;

www.garant.ru - справочно - правовая система Гарант;

3.2.3. Дополнительные источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.- М.: Эксмо, 2007. – 656 с.
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник /Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 9-е изд., перераб. и доп.- М.: Дашков и К, 2008.- 696с.
3. Егоров, В.Ф. Организация торговли: учебник / В.Ф.Егоров.- СПб.: Питер, 2006.- 352с.
4. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли: учебник для нач. проф. обр. /О.В. Памбухчиянц. - 9-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и Ко, 2011. – 288 с.
5. Рубцова Л.И. Основы менеджмента в торговле. Учебник/Л.И. Рубцова.- Ростов н/Д: ФЕНИКС, 2006. – 379 с. - (среднее профессиональное образование).

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ

| Результаты (освоенные ОК, ПК) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля оценки |
|--|--|--|
| ПК 1. Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары | Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей на производимую продукцию, оказываемые услуги, организация их рекламы. Анализ состояния и тенденции изменения спроса населения. Изучение потребностей покупателей различных групп товаров | Оценка практической деятельности на практических занятиях, включая: доклад, устный опрос, решение задач. Проведение экзамена (квалификационного) |
| ПК 2. Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров | Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. | Оценка практической деятельности на практических занятиях, включая устный опрос, доклады, оформление договоров. Проведение экзамена (квалификационного) |
| ПК 3. Обеспечивать сохранность оформляемой документации | Оформление документов произведено своевременно и верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. | Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности |
| ПК 4. Выявлять организации-конкуренты и товары – конкуренты | Выявление организаций и товаров – конкурентов осуществляется верно согласно методикам. | Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности |
| ПК 5. Осуществлять организацию закупки товаров | Контроль организации и закупки товарно-материальных ценностей производится верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. | Экспертная оценка практической деятельности |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | Демонстрация интереса к будущей профессии | Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи потребительских товаров. Демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач | Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы |
| ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять | Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных | Экспертное наблюдение и оценка |

| | | |
|---|--|--|
| текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы | ситуациях и нести за них ответственность | на теоретических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы |
| ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач | Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития Решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации | Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы |
| ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | Оформление результатов самостоятельной работы с использованием ИКТ Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности. | Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы |
| ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками | Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения Выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе Участие в планировании и организации групповой работы | Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях |
| ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | Анализ собственных мотивов и внешней ситуации при принятии решений, касающихся своего продвижения. Анализ и формулирование запросов на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки, свойства психики) для решения профессиональных задач. Определение причин успехов и неудач в деятельности Определение трудностей, с которыми столкнулся при решении задач, и способность предложить пути их преодоления в дальнейшей деятельности. | Экспертное наблюдение и оценка на занятиях, учебной практике и экзамене (квалификационном) |
| ОК 8. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности | Умение ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности | Экспертное наблюдение и оценка на занятиях, учебной практике, экзамене (квалификационном) |
| ОК 9. Владеть информационной культурой, владеть и оценивать информацию с использованием информационно- | Умение задавать критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей деятельности; делать вывод о применимости общей закономерности в конкретных | Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и практических занятиях, учебной |

| | | |
|---|---|--|
| коммуникационных технологий. | условиях. | практике, экзамене (квалификационном) |
| ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. | Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей на производимую продукцию, оказываемые услуги, организация их рекламы. Анализ состояния и тенденции изменения спроса населения. Изучение потребностей покупателей различных групп товаров | Оценка практической деятельности на практических занятиях, включая: доклад, устный опрос, Проведение экзамена (квалификационного) |
| ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. | Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. | Оценка практической деятельности на практических занятиях, включая устный опрос, доклады, оформление договоров. Проведение экзамена (квалификационного) |
| ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. | Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. | Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности |
| ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. | Выявление организаций и товаров – конкурентов осуществляется верно согласно методикам. Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. | Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности |
| ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. | Контроль организации и закупки товарно-материальных ценностей производится верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. Выкладка товара | Экспертная оценка практической деятельности |

| | | |
|--|---|--|
| <p>ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности</p> | <p>Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.</p> | <p>Экспертное наблюдение и оценка практической деятельности</p> |
| <p>ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость</p> | <p>Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи. Заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними осуществляется верно, в соответствии с требованиями нормативных документов.</p> | |
| <p>ЛР 15 Сохранение традиций и поддержание престижа своей образовательной организации</p> | <p>Демонстрация интереса к будущей профессии</p> | <p>Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях. Проведение экзамена (квалификационного)</p> |
| <p>ЛР 16 Соблюдать дисциплину труда</p> | <p>Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей</p> | <p>Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы</p> |

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций.

Контроль оценки результатов обучения ведется по итогам сдачи:

- дифференцированного зачета по МДК
- дневника-отчета по учебной практике
- отчета по производственной практике

Итогом освоения модуля является сдача квалификационного экзамена в форме защиты отчета по производственной практике с применением презентационных материалов.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 646116746743375933883833707902081325236681597538

Владелец Кузнецова Татьяна Николаевна

Действителен с 27.02.2023 по 27.02.2024