

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

РАССМОТРЕНО
методической цикловой комиссией
экономических дисциплин
протокол № 1
«31» 08 2022 г.

Попова А.В.
ФИО председателя
[подпись]
подпись

УТВЕРЖДАЮ:
зам. директора по УР
«01» 09 2022 г.

Приемщиков А.Е.

[подпись]
подпись

СОГЛАСОВАНО:
с работодателем
«01» 09 2022 г.

И.И. Писарева О.В.
организация

завершающая отделами
должность, ФИО представителя работодателя
Косогорова Е.А.
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, 2022 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
ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.
ОК3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.
ОК4	Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.
ОК5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками.
ОК7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК8	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности
ОК9	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),
ПК4.1	Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары
ПК4.2	Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров
ПК4.3	Обеспечивать сохранность оформляемой документации
ПК4.4	Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты
ПК4.5	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;

	<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		
				Всего	В том числе			Учебная	Производственная			
Промежут. аттест.	Лаборат. и практ. занятий	Курсовых работ (проектов) ⁴										
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	
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	Х						36			
	Промежуточная аттестация	Х	Х									
	Всего:	117	10	45	х	10	х	36	36	х	15	

³Самостоятельная 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.

⁴Данная 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,	2	13

		особенности, содержание, контроль за исполнением.		
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 документов Соблюдать сроки оформления и сдачи документации	6	13

		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	2,6,7,9,1 1,13
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 текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Экспертное наблюдение и оценка 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	Умение задавать критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и

информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	деятельности; делать вывод о применимости общей закономерности в конкретных условиях.	практических занятиях, учебной практике, экзамене (квалификационном)
ЛР2 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,	Контроль организации и закупки товарно-материальных ценностей производится	Экспертная оценка практической

обладающий основами эстетической культуры.	верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. Выкладка товара	деятельности
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	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 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	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.	
ЛР 15 Сохранение традиций и поддержание престижа своей образовательной организации	Демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях. Проведение экзамена (квалификационного)
ЛР 16 Соблюдать дисциплину труда	Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей	Экспертное наблюдение и оценка на теоретических занятиях, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы

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