

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

РАССМОТРЕНО
методической цикловой комиссией
экономических дисциплин
протокол № 1
«31» 08 2021 г.

Шаритдинова Л.А.
ФИО председателя
Шаритдинова Л.А.
подпись

УТВЕРЖДАЮ:
зам. директора по УР
«01» 09 2021г

Приемщиков А.Е.
А.Е. Приемщиков
подпись

СОГЛАСОВАНО:
с работодателем
«01» 09 2021г

И.В. Габеева
организация
ООО «Специальное Агентство Торговли»
должность, ФИО представителя работодателя
И.В. Габеева
подпись
м.п.



Рабочая программа учебной практики

ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих: агент торговый

Специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Курс второй, Группа 21-К

Очная форма обучения

2021

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
«__» _____ 2021г

Приемщиков А.Е.

подпись

СОГЛАСОВАНО:
с работодателем
«__» _____ 2021г

организация

должность, ФИО представителя работодателя

м.п.

подпись

Программа учебной практики

ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих: агент торговый

Специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Курс второй, Группа 21-К

Очная форма обучения

г. Красноуфимск, 2021г.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ по ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Программа учебной практики – является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД).

1.1. Цель и планируемые результаты освоения программы

В результате прохождения учебной практики 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-

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.

	коммуникационных технологий.
--	------------------------------

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 прохождения учебной практики 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; • 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 учебную практику

Всего часов 36 часов

Промежуточная аттестация включает написание отчета по учебной практике, по итогам выполнения которого выставляется отметка.

Разработчик:

преподаватель ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»
Торгашова Екатерина Викторовна

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Результатом освоения программы учебной практики является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД): **«ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»**, и в том числе соответствующими им профессиональными (ПК) компетенциями:

Наименование (ВПД)	Код ПК	Наименование результата обучения
Выполнение работ по рабочей профессии	ПК 4.1	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
	ПК 4.2	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. Обеспечивать эффективность предпринимательских отношений, механизмов и инструментов коммерческого управления, связанных с деятельностью организации
	ПК 4.3	Оформлять и проверять правильность составления сопроводительных документов Обеспечивать хранение документов с использованием автоматизированных систем Соблюдать сроки оформления и сдачи документации Соблюдать правила сохранности товарно-материальных ценностей Вести учет и отчетность на предприятии с использованием автоматизированных систем Оформлять акты на списание пришедших в негодность товаров
	ПК 4.4	Уметь разрабатывать и применять на практике комплексные программы совершенствования коммерческой деятельности компании Уметь планировать и организовывать деятельность коммерческих подразделений организаций Уметь производить выкладку товара с целью привлечения внимания покупателей Уметь организовать рабочее место агента торгового Уметь выявлять потребности покупателя, оказывать им помощь в выборе товаров, предоставлять консультации покупателю о свойствах товара, оказывать дополнительные услуги Уметь подсчитать количество товара, подлежащего к отпуску на определенную сумму
	ПК 4.5	Уметь осуществлять приемку товара по качеству Соблюдать технологический процесс подготовки товаров к продаже, соблюдая требования к размещению и выкладке товаров. Оценить товар по органолептическим показателям, выявлять дефекты, определять градации качества Работать с сопроводительными документами, в случае расхождений по качеству Уметь распознавать товары по ассортиментной принадлежности

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

№ п/п	Тема	Кол-во часов	ПК	Виды выполняемых работ	Содержание задания
1	Маркетинговые исследования рынка	6	ПК 4.1	<p>Проводить маркетинговые исследования рынка: объем рынка и основные тенденции, анализ потребителей и их предпочтений, анализ конкурентов, прогнозы и рекомендации</p> <p>Оценивать внутреннюю и внешнюю конъюнктуру рынка</p> <p>Разрабатывать маркетинговые решения для данной торговой организации</p> <p>Уметь организовать акции на товар</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Написать определения: маркетинговые исследования, конъюнктура рынка, конкуренты, покупательский спрос, торговая организация. 2. Описать виды покупательского спроса 3. Описать методы изучения покупательского спроса 4. перечислить и пояснить какие виды и методы приемлемы для магазина 5. Составить анкету с целью анализа деятельности магазина (5-10 вопросов с вариантами ответов) 6. Провести анкетирование посетителей 7. Сделать анализ анкетирования посетителей 8. Провести мониторинг цен (составить и заполнить таблицу) 9. Провести анализ конкурентов (составить и заполнить таблицу)
2	Деловые отношения с поставщиками	6	ПК 4.2	<p>Уметь устанавливать контакты с деловыми партнерами, Уметь составлять и заключать договора и вести контроль за их исполнением.</p> <p>Принять участие в рассмотрении претензий по договорным отношениям и принятии решений</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. описать деловые качества агента торгового 2. написать определения: «деловые отношения», «управленческое общение», «претензия» 3. описать принцип налаживания деловых отношений между партнерами и перечислить круг поставщиков
3	Методы и приемы менеджмента	6	ПК 4.2	<p>Методы менеджмента</p> <p>Средства и приемы менеджмента</p> <p>Элементы делового и управленческого общения</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Написать определение: «методы менеджмента» 2. Перечислить методы и приемы менеджмента 3. Назовите, какие из методов и приемов менеджмента приемлемы для лаборатории
4	Сопроводительные документы	6	ПК 4.3	<p>Оформлять и проверять правильность составления сопроводительных документов</p> <p>Соблюдать сроки оформления и сдачи документации</p> <p>Соблюдать правила сохранности товарно-материальных ценностей</p> <p>Вести учет и отчетность на</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перечислить сопроводительные документы по поставке товара 2. Назовите сроки оформления и сдачи сопроводительных документов по поставке товара 3. Напишите правила и особенности хранения документов 4. Заполнить бланк договора купли-продажи и описать его особенности 5. Оформить ценники на одну группу товаров в лаборатории

				предприятии Оформлять акты на списание пришедших в негодность товаров	6. Оформить бланк накладной 7. Оформить товарный чек 8. Составить программу развития (совершенствования) работы учебной лаборатории 9. Оформить акт на списание пришедших в негодность товаров
5	Основные и дополнительные услуги	6	ПК 4.4	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	1. Перечислить основные и дополнительные услуги розничной торговли 2. Описать подробно основные и дополнительные услуги лаборатории 3. Описать правила выкладки товара в торговом зале предприятия 4. Дать характеристику профессиональной этики агента торгового 5. Перечислить организации-конкуренты для конкретной организации 6. Назвать товары-конкуренты и пояснить свой выбор
6	Классификация товаров и оценка их качества	6	ПК 4.5	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	1. Написать классификацию товаров. 2. Описать процесс приемки товара по количеству и качеству 3. Назвать действия покупателя, в случае разногласий с поставщиком, в вопросе качества товара 4. Описать процесс доставки товара к месту продажи товара 5. Перечислить способы доставки товара 6. Описать принцип составления заявки 7. Составить заявку на товар в лаборатории
	Итого	36			

Дневник по практике

Дата	Кол-во часов	Тема	Содержание задания	Оценка
00.00. 0000	6	Маркетинговые исследования рынка	1. Написать определения: маркетинговые исследования, конъюнктура рынка, конкуренты, покупательский спрос, торговая организация. Ответ:	

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;

www.consultant.ru- справочно - правовая система Консультант Плюс

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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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
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, включая устный опрос, доклады, оформление договоров.
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, 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	Экспертное наблюдение, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы

	профессиональных задач	
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, 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, 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 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 занятий
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 учебной практике
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
ОК 9. Владеть информационной культурой,	Умение задавать критерии для сравнительного анализа информации в	Экспертное наблюдение и оценка,

владеть и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	соответствии с поставленной задачей деятельности; делать вывод о применимости общей закономерности в конкретных условиях.	учебной практике,
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, включая: доклад, устный опрос,
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.
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	Контроль организации и закупки	Экспертная оценка

к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	товарно-материальных ценностей производится верно, в соответствии с требованиями нормативных документов. Выкладка товара	практической 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.	Экспертное наблюдение и оценка
ЛР 15 Сохранение традиций и поддержание престижа своей образовательной организации	Демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка.
ЛР 16 Соблюдать дисциплину труда	Эмоционально-психологическая устойчивость при выполнении практических занятий Проведение работы по выявлению и учету потенциальных покупателей	Экспертное наблюдение и оценка, 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, достижение личностного результата.

Контроль оценки результатов обучения ведется по итогам сдачи:

- дневника-отчета по учебной практике

Итогом прохождения учебной практики по модулю является сдача отчета по практике.

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 646116746743375933883833707902081325236681597538

Владелец Кузнецова Татьяна Николаевна

Действителен с 27.02.2023 по 27.02.2024