C:\Users\318kab\Documents\ППП.tif

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| РАССМОТРЕНО  методической цикловой комиссией экономических дисциплин  протокол №\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_2023 г.  Попова А.В.  ФИО председателя  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  подпись | УТВЕРЖДАЮ:  зам. директора по УР  «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023 г  Оношкин С.В.  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  подпись | СОГЛАСОВАНО:  с работодателем «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023 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)**

Специальность 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям)

Курс второй, группа 21К

Очная форма обучения

г. Красноуфимск, 2023 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.ПАСПОРТРАБОЧЕЙПРОГРАММЫПРОФЕССИОНАЛЬНОГОМОДУЛЯ

**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 компетенций[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| **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. |
| **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** | Соблюдатьдисциплинутруда |

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 | Обеспечиватьсохранностьоформляемойдокументации |
| ПК4.4 | Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты |
| ПК4.5 | Осуществлять организацию закупки товаров |

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен[[2]](#footnote-2):

|  |  |
| --- | --- |
| Иметь практический опыт | работы с разными группами товаров, реализуемых оптовыми предприятиями торговли. |
| Уметь | * 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 | * 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 учебная36

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 | | | | | | | | | Самостоя-тельная работа*[[3]](#footnote-3)* |
| Обучение по МДК | | | | | | Практики | |  |
| Всего | В том числе | | | | | Консуль-тации |
| Промежут. аттест. | Лаборат. и практ. занятий | | | Курсовых работ (проектов)[[4]](#footnote-4) | Учебная | Производственная |
| *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** | *Х* |  |  | | | | | | **36** |  |  |
|  | Промежуточная аттестация | **Х** | *Х* |  |  | | | | | |  |  |  |
|  | ***Всего:*** | ***117*** | ***10*** | ***45*** | ***х*** | | ***10*** | ***х*** | | ***36*** | ***36*** | ***х*** | 15 |

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 | Объемчасов | Личностные рез-ты |
| 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**  Составить конспект:  Культура торговли. Этика поведения продавца. Личностные и деловые качества агента торгового. Решение ситуационных задач. | 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 | Маркетинговыеисследованиярынка | 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 | Деловыеотношения 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 приемыменеджмента | Методы менеджмента  Средства и приемы менеджмента Элементы делового и управленческого общения | 6 | 2, 6,13, |
| 4 | Сопроводительныедокументы | Оформлять и проверять правильность составления сопроводительных 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 | 6 | 13 |
| 5 | Основные и дополнительныеуслуги | 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 | Маркетинговыеисследованиярынка | Проведение маркетинговых исследований рынка, разработка маркетинговых решений и их реализация | 6 | 13 |
| 3 | Договорнаяработа | 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 | Сохранностьдокументации | Оформление документации и ее хранение с использованием автоматизированных систем | 6 | 13 |
| 5 | Основные и дополнительныеуслуги | Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли | 6 | 13 |
| 6 | Организациязакупкитовара | 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. Иинформационное 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. ПамбухчиянцО.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](http://infourok.ru/go.html?href=http%3A%2F%2Fwww.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;

[www.sovtorg.panor.ru](http://infourok.ru/go.html?href=http%3A%2F%2Fwww.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;

[www.garant.ru](http://infourok.ru/go.html?href=http%3A%2F%2Fwww.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 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 информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий. | Умение задавать критерии для сравнительного анализа информации в соответствии с поставленной задачей деятельности; делать вывод о применимости общей закономерности в конкретных условиях. | Экспертное наблюдение и оценка на теоретических и 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, 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 |
| 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 16Соблюдать 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.

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. [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)
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. [↑](#footnote-ref-3)
4. Данная колонка указывается только для специальностей СПО. [↑](#footnote-ref-4)