МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Вяземский лесхоз-техникум им. Н.В. Усенко»
(КГБ ПОУ ВЛХТ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ 20004 «АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ»

по специальности среднего профессионального образования 38.02.04. «Коммерция (в лесной отрасли)»

г. Вяземский,
2022 год

Рассмотрена
Предметной (цикловой)
комиссией
ОГСЭД

Утверждаю:
Зам.директора по УР

«__»_____2022г.

Протокол

№ _____

_____/Ручий Н.Д.

от “___” _____ 2022г.

Председатель

Мереняшев Е.В.

Автор: Преподаватель – Иваница Н. В.

Рассмотрена
Предметной (цикловой)
комиссией
ОГСЭД

Протокол
№ 1
от "09" 09 2022г.

Председатель
Мереняшев Е.В.

Утверждаю:

Зам.директора по УР

«15» 09 2022г.

/Н.Д.Ручий./

Автор: Преподаватель специальных дисциплин профессионального цикла – Н.В.Иваница

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 04 «Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий» МДК 04.01 «Организация и техника продаж»

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) - является частью основной профессиональной подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция» (в лесной отрасли) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

- ✓ Материально-техническое обеспечение организации (подразделения);
- ✓ Продажа торговой продукции и оказание услуг; ✓ Продвижение продукции и услуг.

Состоит из МДК 04.01. «Организация и техника продаж», «Учебная практика» «Производственная».

В результате освоения модуля обучающийся овладеет соответствующими профессиональными компетенциями (ПК):

ПК 4.1. Учувствовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров.

ПК 4.2. Изучать и прогнозировать спрос на товары и услуги. Использовать методы маркетинговых исследований для анализа и формирования потребительского рынка отдельных видов товаров (услуг).

ПК 4.3. Формировать на основе маркетинговых исследований и управлять ассортиментом товаров, товарными запасами и потоками (услугами).

ПК 4.4. Осуществлять ценовую и сбытовую политику предприятия, с учетом на издержки, размер торговой надбавки, состояния спроса покупателей, ценовой конкуренции.

ПК 4.5. Разрабатывать и внедрять мероприятия по стимулированию продаж товаров (услуг).

ПК 4.6. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками товаров (услуг).

ПК 4.7. Заключать договорные отношения с поставщиками, руководствуясь нормативно- правовой документацией.

ПК 4.8. Осуществлять организацию рационального товароснабжения на предприятии, с учетом минимизации издержек по доставке и хранению

товаров, а также предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товара.

ПК 4.9. Осуществлять расчетные операции с поставщиками, вести учет и контроль соблюдения договорных обязательств.

ПК 4.10. Проводить анализ результатов торгово-сбытовой деятельности, производить расчеты показателей эффективности коммерческой работы.

ПК 4.11. Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.

ПК 4.12. Осуществлять рекламную деятельность по продвижению товаров и услуг, используя различные рекламные средства.

1.2 Цели и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающийся, в ходе освоения профессионального модуля должен:

Иметь практический опыт:

- ✓ анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации;
- ✓ оформления финансовых документов и отчетов;
- ✓ проведения денежных расчетов;
- ✓ выявления потребностей спроса на товары (услуги);
- ✓ анализа маркетинговой среды организации;
- ✓ реализации маркетинговых мероприятий, в соответствии с конъюнктурой рынка;
- ✓ участия в проведении рекламных акций и компаний.

Уметь:

- ✓ проводить маркетинговые исследования потребительского рынка;
- ✓ изучать конъюнктуру рынка товаров и услуг, формировать и прогнозировать потребительский спрос, стимулировать сбыт товаров;
- ✓ определять товароведные характеристики товаров, соответствия их качества
- ✓ нормативной документации, товарному знаку;
- ✓ определять приемку товаров по качеству и количеству;

- ✓ применять правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность коммерческого агента;
- ✓ осуществлять ценовую и сбытовую политику;
- ✓ выполнять технические работы при заключении договоров, оформлении коммерческой корреспонденции и технических документов;
- ✓ осуществлять расчетные операции с поставщиками, вести учет и контроль соблюдения договорных обязательств;
- ✓ оформлять товаросопроводительные документы и проверять правильность их оформления;
- ✓ осуществлять организацию рационального товароснабжения; ✓ оказывать различные коммерческие услуги. *Знать:*
- ✓ методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- ✓ составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- ✓ основные законы рынка, типологию покупателей, методы и этапы маркетинговых исследований, ценовую политику, жизненный цикл товара;
- ✓ способы и каналы рекламы;
- ✓ конкурентную среду, виды конкуренции, показатели конкурентоспособности;
- ✓ теоретические основы товароведения потребительских товаров;
- ✓ маркировку, упаковку товаров;
- ✓ основы правового регулирования хозяйственной деятельности предприятия;
- ✓ основы менеджмента;
- ✓ этику деловых отношений;
- ✓ бухгалтерский учет, осуществление расчетных операций, учет товарноматериальных ценностей;
- ✓ виды договоров и контрактов, порядок их заключения и оформления;
- ✓ идентификацию и оценку качества товаров, градации качества, признаки распознавания дефектов и причины их возникновения;
- ✓ условия и сроки хранения и транспортирования товаров; ✓ товаросопроводительные документы и правила их оформления; ✓ основы организации рекламной деятельности.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников при освоении профессии 20.00.04 «Агент коммерческий», в рамках специальности СПО 28.02.04 «Коммерция (в лесной отрасли)».

1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – **192** часа, в том числе:

объём работы во взаимодействии с преподавателем – **56** часов;

самостоятельной работы обучающегося – **28**часов;

практическая подготовка – **36** часов; производственной

практики – **108** часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности ***«Выполнение работ по профессии 200004 «Агент коммерческий»,*** в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
1	2
ПК 4.1.	Учувствовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров.
ПК 4.2.	Изучать и прогнозировать спрос на товары и услуги. Использовать методы маркетинговых исследований для анализа и формирования потребительского рынка отдельных видов товаров (услуг).
ПК 4.3.	Формировать на основе маркетинговых исследований и управлять ассортиментом товаров, товарными запасами и потоками (услугами).
ПК 4.4.	Осуществлять ценовую и сбытовую политику предприятия , с учетом на издержки, размер торговой надбавки, состояния спроса покупателей, ценовой конкуренции.
ПК 4.5.	Разрабатывать и внедрять мероприятия по стимулированию продаж товаров (услуг).
ПК 4.6.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками товаров (услуг).
ПК 4.7.	Заключать договорные отношения с поставщиками, руководствуясь нормативно-правовой документацией.
ПК 4.8.	Осуществлять организацию рационального товароснабжения на предприятии, с учетом минимизации издержек по доставке и хранению товаров, а так же предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товара.
ПК 4.9.	Осуществлять расчетные операции с поставщиками, вести учет и контроль соблюдения договорных обязательств.
ПК 4.10.	Проводить анализ результатов торгово-сбытовой деятельности, производить расчеты показателей эффективности коммерческой работы.
ПК 4.11.	Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству.
ПК 4.12.	Осуществлять рекламную деятельность по продвижению товаров и услуг, используя различные рекламные средства.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 3.1.
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды профе ль-ны компе	**Наименования разделов сионапрофессионального модуля* х тенций**	**Всего часов**	**В том числе прак тичес кая подго товк а**	**Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)**					**Практика**	
				Работа обучающихся во взаимодействие с преподавателем			**Самостоятельная работа обучающегося,** часов		**Учебная,** часов	**Произв одст венная,** часов
				Другие виды учебных занятий	**в т.ч. лаборатор - ные работы и практичес кие занятия,** часов	**вт.ч., курсовая работа (проект), часов**	**Всего, часов**	**в т.ч., курсовая работа (проект), часов**		
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
ПК 4.1 - ПК-12	**ПМ04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»**	**192**	**144**							
	МДК 04.01 Организация и техника продаж	**84**	**36**	**20**	36	**-**	**28**			
	Производственная практика, часов	**108**	**108**							**108**
	Всего:									

3. 2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ 04)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержанке учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которой способствует элемент программы
1	2	3	4
ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»		**84**	
МДК 04. 01 «Организация и техника продаж»		**56**	
Введение	**Занятие №1**	**2**	
	Профессиональный модуль: назначение, цели, задачи. ОК и ПК, междупредметные связи		
	Создание учебной мини-фирмы		
Тема 1.1. Организация деятельности торговой фирмы	**Занятие №2**	**6**	ОК 1-4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Этапы создания организации. Выбор организационно-правовой формы. Состав, назначение и порядок оформления учредительных документов. Государственная регистрация организации. Процедура открытия расчетного счета. Формирование уставного капитала организации. Разработка организационной структуры фирмы. Документооборот организации. Организационно-распорядительные документы. Технология поиска работы и трудоустройства. Заключение трудового договора. Оформление и ведение документации по личному составу. Гражданско-правовые (хозяйственные) договоры. Заключение договора аренды	2ф	
	Занятие №3	2	
	Практическое занятие №1		
	Подготовка пакета документов для государственной регистрации организации		

	Занятие №4		

	Практическое занятие №2	2	
	Разработка организационной структуры ООО		
	Распределение обязанностей и ответственности между сотрудниками организации **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 1** Кейс игра «Создай фирму», цель практическое применение полученных знаний для открытия своего бизнеса и создание организации		
Тема 1.2. Планирование деятельности торговой организации	**Занятие №5**	**6**	ОК 1-4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Расходы организации. Классификация расходов. Группировка расходов по элементам и статьям затрат. Расчет издержек обращения. Расчет плановоэкономических показателей торговой организации. Расчет точки безубыточности. Цена и ценовой механизм. Виды цен. Ценообразование. Методы ценообразования. Формирование цены товара. Расчет розничной цены товара. Основные виды скидок		
	Занятие №6 **Занятие №7**	2 2	
	Практическое занятие №3,4		
	Расчёт планово-экономических показателей на примере организации с любым видом организационно-правой формой **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 2** Закрепление , тренировка полученных теоретических и практических знаний в торговом предприятии , Цель – провести планирование деятельности торгового предприятия по всем аспектам на примере магазина самообслуживания вашего города.		
Тема 1.3. Организация	**Занятие №8**	**6**	ОК 1-

хозяйственных связей	Выбор оптимального поставщика. Критерии выбора поставщика. Анализ результатов работы по заключенным договорам. Расчет рейтинга поставщика. Установление хозяйственных связей с поставщиками. Письмозапрос, гарантийное письмо, письмо-заявка, письмо-подтверждение, заказ, подтверждение заказа. Установление связей с потенциальными покупателями. Виды деловых писем. Рекламное письмо. Информационное письмо. Письмо-предложение.		4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Занятие №9	2	
	Практическое занятие №5		
	1. Подготовка рекламного письма		
	Занятие №10		

	Практическое занятие №6	2	
	2. Составление и оформление предложения потенциальному покупателю **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 3.** Закрепить полученные теоретические знания, Заключить договор поставки, аренды и тд. Цель – проработать основные разделы договоров торгового предприятия с поставщиками и организациями по предоставлению услуг на примере магазина самообслуживания в вашем городе.		
Тема 1.4. Рекламная деятельность организации	**Занятие №11**	**6**	ОК 1-4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Продвижение товаров. Основные и дополнительные виды продвижения Планирование и осуществление рекламной деятельности Требования к содержанию рекламы Виды, цели и задачи рекламных сообщений Алгоритм планирования и осуществления рекламной деятельности Разработка рекламного продукта Интернет-реклама		
	Занятие №12	2	
	Практическое занятие №7		
	Выбор основных видов продвижения товаров Алгоритм планирования и осуществления рекламной деятельности		
	Занятие №13		
	Практическое занятие №8		

	Разработка рекламного продукта **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 4.** Проведите рекламную программу любой торговой организации в вашем городе. Цель – закрепление полученных знаний и наработка практических навыков в области маркетинга.	2	
Тема 1.5. Осуществление закупок и продаж	**Занятие №14**	**8**	ОК 1-4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Документооборот организации при закупке и продаже товаров по безналичному и наличному расчету. Схема документооборота при закупке(продаже) товаров Товаросопроводительные документы. Счет. Накладная. Товарно-транспортная накладная. Железнодорожная накладная. Товарная накладная. Счет-фактура. Книга продаж. Заключение договора поставки. Виды договоров при осуществлении закупок (продаж). Договор купли-продажи. Договор поставки. Приложения к договору. Расчеты с поставщиками: Платежное поручение, инкассовое поручение. Схема расчетов платёжных поручений, платежных требований, аккредитивной системы расчётов, чеков. Учёт движения денежных средств на расчетном счете организации. Выписка с расчётного счета		

	Занятие №15	2	
	Практическое занятие №9		
	Документооборот организации при закупке и продаже Правила безналичных и наличных расчетов в РФ		
	Занятие №16	2	
	Практическое занятие №10		
	Оформление товарно-сопроводительных документов Оформление книги продаж		
	Занятие №17	2	
	Практическое занятие №11		
	Оформление договора купли-продажи Оформление договора поставки Схемы расчетов с поставщиками **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 6.** Подготовить и создать все необходимые документы для закупки товаров и их продажи. Цель наработать практический навык при составлении ТСД при		

	закупки и продажи товаров на примере торгового предприятия		
Тема 1.6. Учет движения товаров на складе		**8**	ОК 1-4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Занятие № 18	2	
	Занятие № 19	2	
	Договор о полной индивидуальной материальной ответственности. Материальная ответственность работника. Основные этапы производственного процесса в торговле. Товаросопроводительные документы при поступлении товаров. Количественная приемка товаров. Приемка по качеству. Проверка комплектности товара. Сплошной и выборочный способ приемки. Документальное оформление операций приемки товаров. Способы хранения товаров на складах торговой организации. Товарный ярлык. Аналитический учет товаров. Оприходование товаров. Карточки складского учета. Товарные отчеты. Реализация товаров оптовым и розничным покупателям. Учетная политика торговой организации Отгрузка товаров покупателям. Организация учета движения товаров на складе. Карточка учета материалов для отражения движения товаров на складе. Товарный отчет. Ведомость движения готовой продукции и товаров		
	Занятие № 20	2	
	Практическое занятие №14		
	Ведение учета поступления товаров на склад		

	Занятие № 21		
	Практическое занятие №15		

	Ведение учета хранения товаров на складе Ведение учета реализации товаров со склада **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 7.** Закрепить полученные теоретические и практические знания на примере торгового предприятия, описать процесс движения товаров на складе. Цель проработать технологические процессы складского товародвижения.	2	
Тема 1.7.Технология продвижения товаров		**8**	ОК 1-4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Занятие № 22	2	
	Ярмарки и выставки как важный инструмент маркетинга .Участие организации в выставке, ярмарке. Цели ярмарки и выставки. Значение выставок и ярмарок. Мерчандайзинг, приемы,методы. Стимулирование сбыта Акции, программы продвижения		
	Занятие 23	2	
	Практическое занятие № 16		
	Определение целесообразности участия организации в выставке (ярмарке)		
	Занятие 24	2	
	Практическое занятие № 16		
	Анализ применяемых методов мерчандайзинга		
	Занятие 25		
	Практическое занятие № 17		
	Оценка эффективности программ продвижения **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 8.** Определить важность участия в ярмарках и выставках на примере торгового предприятия. Цель понимание для будущей профессии технологию продвижения товара различными методами и приемами в торговле.	2	
Тема 1.8.Технология маркетинга в исследовании рынка		**6**	ОК 1-4,6,12 ПК 4.1-4.12
	Задание 26	2	
	Организация и проведение маркетинговых исследований Технология анкетирования Разработка маркетинговых программ Иллюстративный маркетинг		
	Задание 27	2	

	Практическое занятие № 18 Разработка алгоритма маркетинговых исследований		

	Задание 28 **Практическое занятие № 19** Разработка анкеты и проведение опроса. Оценка конкурентоспособности предприятия **ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА 9.** Организовать и провести маркетинговые мероприятия и программы на примере торговой организации вашего города. Цель- проведение исследования маркетинговых мероприятий	2	
		56	
	Самостоятельная работа при изучении ПМ 04 *Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам и параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).* *-Тестирование.* *-Подготовка сообщений.* *-Решение профессиональных задач.* *-Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы.*	**28**	
	МДК 04. 01 «Организация и техника продаж» экзамен	**84**	
Производственная практика ПМ 04 Выполнение работ по профессии «Агент коммерческий»		**108**	

Виды работ: 1. Ознакомление с организационной деятельностью торгового предприятия ✓ выявить организационно-правовую форму фирмы; ✓ познакомиться с спецификой торгового предприятия ✓ изучение кадрового состава и трудового пакета сотрудников организации, участвовать заключение трудового договора 2. Осуществить планирование и организацию хозяйственных связей торгового предприятия ✓ Учувствовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров; ✓ Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками товаров (услуг). ✓ Заключать договорные отношения с поставщиками, руководствуясь нормативно-правовой документацией. ✓ Осуществлять расчетные операции с поставщиками, вести учет и контроль соблюдения договорных обязательств. 3. Проведение анализа маркетинговой среды организации ✓ Использовать методы маркетинговых исследований для анализа и формирования потребительского рынка	6 12 12	

отдельных видов товаров (услуг). ✓ Изучать и прогнозировать спрос на товары и услуги. ✓ Формировать на основе маркетинговых исследований и управлять ассортиментом товаров, товарными запасами и потоками (услугами). ✓ Осуществлять рекламную деятельность по продвижению товаров и услуг, используя различные рекламные средства. 4. Осуществление закупок и продаж ✓ Оформление и ведение документооборота организации при закупки и продажи товаров по безналичному наличному расчету; ✓ Оформление товаросопроводительных документов ✓ Заключение договора купли продажи , поставки ✓ Участвовать в процессе расчетов с поставщиками ✓ Разрабатывать и внедрять мероприятия по стимулированию продаж товаров (услуг). 5. Учет движения товаров на складе ✓ Осуществлять приемку товаров по количеству и качеству. ✓ Осуществлять ценовую и сбытовую политику предприятия , с учетом на издержки, размер торговой надбавки, состояния спроса покупателей, ценовой конкуренции. ✓ Осуществлять организацию рационального товароснабжения на предприятии, с учетом минимизации издержек по доставке и хранению товаров, а так же предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товара	3 3	
Всего **В том числе практическая подготовка:** **Производственная практика**	**192 84** **108**	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие базы учебной практики (предприятие розничной торговли) и лаборатории «Микробиология, санитария и гигиена».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

стенды, компьютеры.

Технические средства обучения: контрольно-кассовая техника.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: лабораторное оборудование и посуда для микробиологической лаборатории (микроскопы, термостат и др.).

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест: контрольно- кассовые машины, весы, фасовочное оборудование и др., торгово- технологическое оборудование в соответствии со специализацией торговой организации.

4. 2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы **Основные источники:**

Нормативные документы

1. Налоговый кодекс РФ – М.: 2016.
2. Закон о защите прав потребителей, 2016. Учебники

1. Афанасенко И.Д. , Борисова В.В., торговое дело – учебник для Вузов, 2018 [электронный источник] https://aldebaran.ru/author/d_afanasenko_i/kniga_torgovoe_delo_uchebnik_dlya_vuzov/read/
2. Голова, А. Г. Управление продажами / А.Г. Голова. - М.: Дашков и Ко, 2018 - 280 с. [электронный источник] http://virtua.nsaem.ru:8001/mm/2015/000215514.pdf

3. Гурская, С. П. Правила торговли и защита прав потребителей / С.П. Гурская. - М.: Вышэйшая школа, 2018. - 192 с. [электронный источник]
4. Управление снабжением и сбытом организации. Учебное пособие. - Москва: ИЛ, 2018. - 154 с.

Дополнительные источники

1. Барышев А.Ф. Маркетинг, М.: Академия,2014
2. Парамонова Т.Н. , Красюк Н.Н., - Маркетинг-ЭБС «Лань»
3. Арустамов Б.А. Техническое оснащение торговых организаций. - М.: «Академия», 2014.
4. Иванов Г.Г. Организация торговли.-М.: академия, 2014.
5. Коник Н.В.- Организация и проектирование предприятий торговли. - М.: «Альфа-М», ИНФРА-М, 2014.

4. 3. Общие требования к организации образовательного процесса

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося составляет 54 академических часа в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной профессиональной образовательной программы.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очной форме получения образования составляет 36 академических часов в неделю.

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки при очно-заочной (вечерней) форме получения образования составляет 16 академических часов в неделю.

Организация учебной практики осуществляется образовательным учреждением в сроки, установленные рабочим учебным планом. Учебную практику студенты проходят в предприятиях розничной и оптовой торговли, а также в отделах сбыта производственных организаций или в сфере услуг.

Практика является обязательным разделом ПМ 04. Она представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Учебная практика проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточение, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Учебные дисциплины, изучение которых должно предшествовать освоению данного профессионального модуля: ПМ 01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», МДК 03. 01 «Теоретические основы товароведения», «Документационное обеспечение управления».

4. 4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие ВПО по специальности «Коммерция» и «Товароведение». Желательно наличие опыта работы в торговых организациях.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Мастера: наличие СПО по указанным специальностям.

5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
1	**2**	**3**
Принимать товары по количеству и качеству	Количество принимаемого товара Органолептические показатели качества	Устный текущий контроль Оценка правильности выполнения практической работы
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Количество выполненных операций на ККТ Быстрота и точность их выполнения	Наблюдение Тестирование Оценка правильности выполнения операций на ККТ
Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Показатели ассортиментной идентификации Показатели качества товаров Признаки дефектов и градаций качества	Тестирование Оценка выполняемых на практике работ
Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Показатели климатического и санитарно-гигиенического режима хранения и транспортирования Сроки хранения и транспортирования Реквизиты товаросопроводительных документов	Текущий контроль знаний по тестам Проверка правильности решения ситуационных задач и оформления накладных
Обеспечивать соблюдение санитарноэпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Санитарно-эпидемиологические (гигиенические) показатели качества и безопасности товаров, упаковки и процессов	Текущий контроль знаний по тестам Оценка правильности выполнения практических заданий и решения ситуационных

		задач
Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Устный текущий контроль. Наблюдение
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области управления ассортиментом. Оценка качества	То же
оценивать их эффективность и качество.	товаров	
Принимать решение в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области управления ассортиментом к оценки качества	То же Проверка правильности решения проблем
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой профессиональной информации. Использование различных источников, включая электронные	Защита отчетов
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Проверка работы в коллективе и с потребителями
Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Работа с действующим законодательством и нормативными документами	Текущий контроль Проверка отчетов и их защита Проверка правильности соблюдения требований ФЗиНД