

**СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

СОГЛАСОВАНО

Начальник управления торговли,
производства и заготовок
Ставропольского Крайпотребсоюза
_____ С.В. Чурилова
«30» августа 20 22 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
А.А. Намитов
_____ 20 22 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

*Профессионального цикла
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)*

Базовая подготовка

Ставрополь, 2022

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 (ред. от 01.09.2022) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.06.2014 № 32855).

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Ставропольский кооперативный техникум»

Разработчик (и):

Дьякова Т.М., преподаватель коммерческих дисциплин, Заслуженный учитель РФ

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью рассмотрена на заседании цикловой комиссии «Общеобразовательных, правовых и коммерческих дисциплин»

Протокол № 1 от 29 августа 2022 года

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью рекомендована Методическим советом ЧПОУ «Кооперативный техникум»

Протокол № 1 от 30 августа 2022 года

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью рекомендована Методическим советом ЧПОУ «Кооперативный техникум»

Последние изменения Протокол № 2 от 24 октября 2022 года

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	24

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** является частью программы подготовки специалистов среднего звена, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 (ред. от 01.09.2022) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.06.2014 № 32855), базовой подготовки укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании для повышения квалификации и переподготовки, профессиональной подготовки продавцов, товароведов, заведующих магазинами, менеджеров по продаже, менеджеров по закупке; в освоении профессий рабочих, должностей служащих: агент коммерческий, продавец продовольственных товаров,

продавец непродовольственных товаров при наличии основного общего, среднего общего, профессионального образования. Опыт работы не требуется.

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:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Реализация воспитательного содержания рабочей программы профессионального модуля достигается посредством решения воспитательных задач в ходе каждого занятия в единстве с задачами обучения и развития личности студента; целенаправленного отбора содержания учебного материала, использования современных образовательных технологий.

Воспитательный потенциал профессионального модуля направлен на достижение следующих личностных результатов, составляющих портрет выпускника СПО, определенного рабочей Программой воспитания:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

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 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

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 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп.

Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

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 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

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 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – 588 часов, в том числе:

в форме практической подготовки - 358 часов;

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 480 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 320 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 160 часов;

учебной и производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	В т.ч. в форме практ. подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),
				Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.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 1.1. -1.5. 1.7.-1.9.	Раздел 1. Организация и технология коммерческой деятельности в оптовой торговле	150	80	100	50	20	50	20	24	-
ПК 1.2. -1.7., ПК 1.11, 1.12	Раздел 2. Организация и технология коммерческой деятельности в розничной торговле	195	100	130	60		65		30	-
ПК 1.10.	Раздел 3. Организация эксплуатации торгово-технологического оборудования в торговых предприятиях	135	70	90	46		45		18	-
	Учебная практика, часов	72	72						72	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36	36							36
	Всего:	588	358	320	146	20	160	20	72	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем 1	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) 2		Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч 3	Уровень освоения 4
Раздел 1. Организация и технология коммерческой деятельности в оптовой торговле			174/104	
МДК 1. Организация коммерческой деятельности.			100/80	
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	Содержание		8/4	
	1.	Цели, задачи, принципы, виды коммерческой деятельности. Инфраструктура, государственное регулирование коммерческой деятельности. Сертификация услуг в торговле		
	2.	Объекты, субъекты коммерческой деятельности. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Инновации в коммерции. Коммерческая тайна, способы её защиты.		
	3.	Выгоды и риски в торговле. Способы уменьшения коммерческого риска. Принятие решений в условиях неопределённости. Показатели эффективности коммерческой деятельности организации.		
	Практические занятия		8/8	
	1.	Подготовка документов на добровольную сертификацию услуг		
	2	Разработка мероприятий по снижению коммерческого риска организации		
		3	Расчёт показателей эффективности коммерческой деятельности организации	
	4	Решение ситуаций по применению в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения		
Тема 1.2. Коммерческая работа по оптовым закупкам и оптовой продаже товаров	Содержание		18/9	3
	1.	Сущность и содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. Изучение и поиск партнёров по закупке товаров. Роль потребительской кооперации в развитии местного потребительского рынка.		
	2.	Организация хозяйственных связей с поставщиками. Заключение договоров на поставку товаров в торговые организации.		3

		Оперативный учёт и контроль за исполнением договоров поставки.	
	3.	Оптовые ярмарки: понятие, виды, организация и технология закупки товаров на оптовых ярмарках.	3
	4.	Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Услуги оптовой торговли.	3
	5.	Организация и технология продажи товаров на оптовых рынках, товарных биржах, аукционах, через мелкооптовые магазины-склады «кэш энд керри».	2
	Практические занятия		20/20
	1.	Решение ситуаций по выбору и оценке идеального поставщика.	
	2.	Анализ коммерческих предложений поставщиков для принятия решения о закупке товаров.	
	3.	Составление плана оптовой закупки товаров	
	4.	Анализ договора поставки и составление протокола разногласий при заключении договора поставки.	
	6.	Расчёт штрафных санкций за нарушение условий договора.	
	7.	Составление коммерческих писем и предложений	
	8.	Разработка и оформление коммерческих предложений для оптовых покупателей. Составление договора поставки	
	9.	Разработка мероприятий по контролю за выполнением договорных обязательств поставщика и оптового покупателя.	
	Тема 1.3. Организация и технология оптовой торговли		18/11
	Содержание		
	1.	Инфраструктура оптовой торговли. Организационное построение, типы и виды оптовых предприятий. Развитие кооперативной оптовой торговли в рыночной экономике.	2
	2.	Товарные склады: функции, классификация. Складские зоны и их организация.	2
	3.	Технология складских операций: содержание и принципы организации. Технология операций по поступлению товаров на склад.	3
	4.	Организация и технология приёмки и хранения товаров на складе. Система «адресного» хранения товаров.	3
	5.	Организация и технология отпуска товаров со склада.	3
	6.	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.	3
	7.	Товарные запасы в торговле: понятие, назначение. Управление товарными запасами, мероприятия по их оптимизации в торговых предприятиях.	2

	Практические занятия	22/22
	1. Структурирование типов и видов оптовых предприятий (посредников) по функциям.	
	2. Составление схем размещения товаров на хранение на товарных складах	
	3. Решение ситуационных задач по приёмке товаров по количеству и качеству.	
	4. Разработка мероприятий по предотвращению товарных потерь на складе	
	5. Оформление документов по поступлению и отпуску товаров на складе (программа 1С:Склад).	
	6. Решение ситуационных задач по анализу состояния товарных запасов, принятию коммерческих решений по их оптимизации.	
	7. Разработка программы мероприятий по оптимизации товарных запасов в торговом предприятии.	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.		50
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Изучение учебной и специальной литературы, конспектов-лекций, опорных конспектов, схем, разработка тематических кроссвордов. Проведение сравнительного анализа информации, выбор и обоснование коммерческих решений, составление таблиц для систематизации учебного материала. Систематизация и обобщение информации по содержанию НТД и действующего законодательства в сфере торговли. 2. Проектирование видов и компонентов профессиональной деятельности. Анализ профессиональных умений с использованием компьютерных технологий. Подготовка к деловым играм, семинарам, к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, подготовка к их защите. 3. Выполнение и защита курсовой работы. Поиск информации и формирование аналитических обзоров о развитии оптовой торговли по материалам периодических изданий, журналов, Интернет-ресурсов. Самодиагностика (тестирование) на выявление деловых и личностных качеств коммерческого работника. Разработка и реализация (индивидуального плана) по корректировке «слабых» сторон личностных характеристик и формированию необходимых качеств коммерческого работника.		
Учебная практика Виды работ 1. Систематизация, структурирование и обобщение информации по содержанию действующего законодательства в сфере коммерческой деятельности. 2. Управление товарными запасами и потоками, принятие обоснованных коммерческих решений по оптимизации уровня товарных запасов. 3. Анализ (разработка) коммерческой информации о предложении товаров, принятие коммерческих решений о закупке и продаже товаров. 4. Разработка условий договоров купли-продажи, составление протоколов разногласий, расчет санкций за		24/24

нарушение условий договоров, оформление претензий к поставщикам.			
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)		6/6	
Раздел ПМ 2. Организация и технология коммерческой деятельности в розничной торговле		225/130	
МДК 2 . Организация торговли.		130/100	
Тема 2.1. Инфраструктура розничной торговли	Содержание		10/4
	1.	Розничная торговля: понятие, функции, объекты, субъекты. Инновации в розничной торговле. Сетевая торговля.	1
	2.	Розничная торговая сеть: понятие, классификация, характеристика.	2
	3.	Виды и типы розничных торговых предприятий: понятие, классификация, характеристика современных типов розничных торговых предприятий.	2
	4.	Размещение розничных торговых предприятий: критерии выбора эффективного расположения, принципы размещения.	2
	5.	Устройство розничных торговых предприятий: понятие, требования к устройству и планировке. Создание фирменного стиля магазина.	2
	Практические занятия		6/6
	1.	Распознавание видов и типов розничной торговой сети.	
	2-3	Составление планировки торгового зала и фрагментов стилевого оформления магазина.	
Тема 2.2 Коммерческая работа по формированию ассортимента в розничной торговле	Содержание		12/7
	1	Ассортиментная политика торговой организации: понятие, цели и задачи. Оптимизация структуры товарного ассортимента.	
	2	Задачи ассортиментной политики в зависимости от этапов жизненного цикла товаров.	
	3	Система формирования ассортимента товаров в торговых организациях. Основные направления формирования ассортимента товаров: расширение, сокращение, стабилизация, обновление, совершенствование и гармонизация.	
	4	Особенности формирования ассортимента товаров по потребительским комплексам.	
	5.	Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров торговой организации	
	6.	Категорийный менеджмент..Этапы формирования ассортимента в категорийном менеджменте, их общая характеристика. Категория – как основная единица управления ассортиментом. Структурирование ассортимента. Распределение ассортимента на категории	

		Практические занятия	6/6	
	1.	Подбор основных групп, подгрупп и сопутствующих товаров для магазинов различных типов.		
	2.	Подбор ассортимента товаров для потребительских комплексов (для конкретных типов торговых организаций		
3.	Составление проекта ассортиментного перечня товаров для магазинов(складов) (по заданным условиям)			
Тема 2.3.Технология товародвижения в розничной торговой сети				
		Содержание	10/6	
	1.	Приёмка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация и технология, документальное оформление.		2
	2.	Организация и технология хранения, подготовки к продаже товаров в магазине. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.		2
	3	Мерчендайзинг: понятие, цели, задачи. Психологические аспекты поведения покупателя. Концепция мерчендайзинга. Должностные обязанности мерчендайзинга.		
	4	Мерчендайзинговый подход к планировке торгового зала и размещению товаров.		
	5	Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в магазине. Представление товаров и оформление мест продажи.		
		Практические занятия	18/18	
	1.	Решение ситуационных задач по приемке товаров в магазине по количеству и качеству.		
	2	Документальное оформление результатов приемки товаров		
3	Анализ условий хранения товаров в действующем торговом предприятии			
4	Разработка памятки мерчендайзера розничного торгового предприятия			
5	Разработка и построение планов выкладки продовольственных и непродовольственных товаров» (учебный проект)			
6	Анализ размещения и выкладки товаров в розничном торговом			

Тема 2.4. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров и обслуживанию покупателей.	предприятию			
	Содержание		12/7	
	1.	Культура и качество торгового обслуживания: понятие, элементы, содержание. Имидж торгового предприятия.		2
	2.	Формы и методы розничной продажи товаров: понятие, классификация, характеристика.		2
	3.	Методы стимулирования розничной продажи товаров. Услуги розничной торговли. Сертификация услуг.		3
	4.	Договор розничной купли - продажи: понятие, особенности, содержание, нормативно-правовое обеспечение.		2
	5.	Контроль за работой розничных торговых предприятий: значение, виды, органы контроля, порядок проведения мероприятий по контролю.		2
	Практические занятия		16/16	
	1.	Выбор и обоснование услуг розничной торговли для различных типов торговых предприятий.		
	2.	Разработка памятки «Контроль за работой торгового предприятия»		
	3.	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.		
	4.	Решение торговых ситуаций по применению норм и правил Федерального Закона «О защите прав потребителей».		
	5.	Анализ качества торгового обслуживания в предприятиях розничной торговли		
Тема 2.5. Техника активных продаж	6.	Контроль за работой розничного торгового предприятия		
	Содержание		18/8	
	1.	Сущность процесса продажи. Этапы процесса продажи.		1
	2.	Основные составляющие первого психологического контакта с покупателем. Технологии подхода к покупателю.		2
	3.	Выявление потребностей покупателей. Мотивы совершения покупок		2
	4.	Типология покупателей.		2
	5.	Техника активного слушания: участники, правила. Технические		2

	приемы активного слушания. Типы вопросов, их характеристика.		
6.	Презентация: понятие, виды, характеристика. Правила презентации товара.		3
7.	Правила и методы работы с возражениями.		3
8.	Способы работы с ценой. Способы обоснования цены.		3
9.	Методы завершения продаж.		3
Практические занятия		14/14	
1.	Отработка техники презентации коммерческого продукта.		
2.	Тренинг по переговорам о цене товара.		
3.	Тренинг по отработке методов завершения продаж.		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.		65	
<p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Самостоятельная проработка учебной литературы, конспектов-лекций, опорных конспектов, схем, тематических кроссвордов. Проведение сравнительного анализа информации, выбор и обоснование управленческих решений, составление таблиц для систематизации учебного материала. Систематизация и обобщение информации по содержанию НТД и действующего законодательства в сфере торговли.</p> <p>Проектирование видов и компонентов профессиональной деятельности. Анализ профессиональных умений с использованием компьютерных технологий. Подготовка к деловым играм, семинарам, к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, подготовка к их защите. Подготовка сообщений к выступлениям на семинарах, конференциях, подготовка рефератов. Выполнение и защита курсовой работы. Поиск информации и формирование аналитических обзоров о развитии розничной торговли по материалам периодических изданий, журналов, Интернет-ресурсов.</p> <p>Анализ размещения розничной торговой сети. Определение влияния психотипа покупателя на совершение покупки. Разработка рекомендаций работы с покупателями различных психотипов. Разработка рекомендаций по преодолению сопротивлений покупателя. Оценка соответствия услуг розничной торговли видам и типам розничных торговых предприятий. Проведение исследовательской работы по выявлению и оценке методов стимулирования розничной продажи товаров. Анализ и оценка соответствия розничных торговых предприятий стандартам обслуживания покупателей.</p> <p>Разработка кейса ситуаций по теме 2.4. «Организация розничной продажи товаров и обслуживания покупателей». Решение ситуационных профессиональных задач.</p>			
<p>Учебная практика</p> <p>Виды работ</p> <p>Идентификация видов розничной торговой сети, видов и типов розничных торговых предприятий; разработка элементов фирменного стиля магазина.</p> <p>Оформление документов по приёмке товаров в розничных торговых предприятиях.</p> <p>Разработка стандартов мерчендайзинга продовольственных и непродовольственных товаров.</p> <p>Анализ соблюдения принципов, правил размещения и выкладки товаров в розничных торговых предприятиях.</p> <p>Анализ последствий ненадлежащего исполнения обязательств по договору розничной купли-продажи.</p> <p>Применение действующих норм законодательства в сфере торговли в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность.</p>		30/30	

Тема 3.3. Организация охраны труда на предприятиях оптовой и розничной торговли.	2.	Анализ законодательства в области применения весоизмерительного оборудования и контрольно-кассовой техники.		
	3.	Формирование навыков эксплуатации торгово-технологического оборудования.		
	4.	Анализ требований, предъявляемых к первичной кассовой документации.		
	5.	Оценка правильности эксплуатации торгового оборудования в предприятиях розничной и оптовой торговли.		
	Содержание		8/2	
	1.	Правовые и организационные основы охраны труда: законодательство РФ по охране труда, права и обязанности работников по соблюдению требований охраны труда.		2
	2.	Производственный травматизм: анализ производственного травматизма порядок расследования и учета несчастных случаев. Экстренные способы оказания помощи пострадавшим.		3 3
	3.	Виды профессиональных заболеваний, порядок их расследования. Меры и способы предупреждения производственных травм и профессиональных заболеваний.		2 3
	4.	Организация пожарной безопасности в организациях торговли.		3
	Практические занятия		16/16	
	1.	Анализ нормативно-инструктивной документации в области охраны труда.		
	2.	Решение ситуаций по расследованию несчастных случаев на производстве.		
	3.	Разработка стандартов охраны труда для предприятий торговли.		
	4.	Отработка навыков оказания первой помощи пострадавшим.		
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3.			45	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
Проработка конспектов лекций, учебной литературы, составление опорных схем и таблиц по темам. Подготовка к практическим и семинарским занятиям с использованием методических рекомендаций по темам				
Решение задач по подбору торгового оборудования для различных типов торговых предприятий с использованием нормативного и расчетного методов.				
Анализ договоров технического обслуживания кооперативных торговых организаций. Анализ Положения «О порядке расследования несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». Анализ результатов проверки весоизмерительного оборудования на предприятиях розничной и оптовой торговли. Анализ соблюдения требований к проведению расчетно-кассовых операций в процессе обслуживания населения.				
Разработка рекомендаций по внедрению современных видов торгового оборудования при проведении комплексной автоматизации технологического процесса в организациях торговли. Исследование рынка торгового оборудования по материалам СМИ, интернет-ресурсов, прайс–листов действующих торговых предприятий.				
Разработка инструктажа по оказанию первой медицинской помощи пострадавшим в соответствии с Приказом				

<p>Министерства социального развития и здравоохранения РФ «О первой помощи».</p> <p>Оценка и сравнительный анализ профессиональных рисков на предприятиях розничной и оптовой торговли на основе статистических данных субъекта РФ.</p>	
<p>Учебная практика Виды работ Систематизация требований действующего законодательства в области применения весоизмерительного оборудования и контрольно-кассовой техники. Отработка навыков эксплуатации торгово-технологического оборудования с учетом правил техники безопасности. Моделирование проектов технической оснащенности кооперативных торговых организаций. Разработка стандартов охраны труда для предприятий различных типов и видов. Отработка навыков оказания первой помощи пострадавшим в результате производственной деятельности.</p>	<p>18/18</p>
<p>Форма завершения учебной практики – дифференцированный зачет</p>	
<p>Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)</p>	<p>6/6</p>
<p>Тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Современная торговля России 2. Государственное регулирование и контроль в сфере торговли. 3. Розничная торговая сеть, состояние и перспективы развития. 4. Виды и типы розничных торговых предприятий. 5. Внемагазинные формы торгового обслуживания. 6. Мерчендайзинговый подход к планировке торгового зала магазина. 7. Приёмка товаров в магазине по количеству и качеству (на примере конкретных групп товаров). 8. Хранение товаров в магазине (на примере конкретных групп товаров). 9. Мерчендайзинговый подход к размещению товаров в торговом зале магазина. 10. Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в торговом зале магазина. 11. Мерчендайзинг продовольственных (непродовольственных) товаров (на примере конкретных групп товаров). 12. Культура и качество торгового обслуживания как фактор конкурентоспособности торгового предприятия. 13. Защита прав потребителей при продаже товаров. 14. Современные формы и методы продажи товаров, их эффективность. 15. Организация и технология продажи конкретной группы товаров (одежды, ювелирных товаров и т.д. по выбору студента). 16. Методы стимулирования розничной продажи товаров. 17. Устройство и планировка общетоварных складов базы. 18. Приёмка товаров на складах оптового предприятия. 19. Хранение товаров на складах оптового предприятия. 20. Отпуск товаров на складах оптового предприятия. 21. Организация хозяйственных связей в торговле. 22. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. 	

23. Организация закупки товаров на оптовых ярмарках. 24. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. 25. Товароснабжение розничных торговых предприятий. 26. Технический прогресс в торговле. 27. Торговая мебель в розничном торговом предприятии 28. Весоизмерительное оборудование в розничной торговле 29. Влияние использования контрольно-кассового оборудования на пропускную способность магазина 30. Противокражное оборудование в сокращении товарных потерь магазина		
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю Виды работ Приемка товаров по количеству и качеству в розничных и оптовых предприятиях под контролем руководителя практики. Организация хранения товаров в розничных и оптовых предприятиях. Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале. Обслуживание покупателей в соответствии с требованиями действующего законодательства в сфере торговли. Участие в подготовке документов организации к добровольной сертификации услуг в розничной торговле Разработка проектов и проведение презентаций продуктов. Участие в установлении коммерческих связей, заключение договоров и контроль их выполнения под патронажем руководителя практики. Использование специализированного программного обеспечения бизнес-процессов в розничной и оптовой торговле. Работа (эксплуатация) на торгово-технологическом оборудовании. Дифференцированный зачет	36/36	
Всего	588/358	
Комплексный экзамен по МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МДК.01.02 Организация торговли и МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		
Экзамен по ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов: Организации коммерческой деятельности и логистики, Междисциплинарных курсов; лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда; залов библиотеки, читального зала с выходом в Интернет.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, учебно-методическая документация, нормативно-правовые документы, наглядные пособия.

Технические средства обучения: комплект мультимедийного оборудования.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: учебное оборудование: весы и измерительный инвентарь, торговый инвентарь, контрольно-кассовая техника; наглядные пособия: схемы, плакаты, каталоги; нормативно-правовые документы, учебно-методическая документация.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику (по профилю специальности).

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест: торговая мебель и инвентарь, контрольно-кассовая техника, весоизмерительное, подъёмно-транспортное оборудование, санитарные и индивидуальные средства защиты, компьютеры, профессиональное программное обеспечение, принтеры, копировальные, факсимильные аппараты.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

***Федеральные законы и нормативные документы
(в действующей редакции (на момент изучения дисциплины)):***

1. Российская Федерация. Законы. О защите прав потребителей : федеральный закон : [введен в действие Постановлением Верховного Совета РФ 7 февраля 1992 г. № 2300/1-Г].
2. Российская Федерация. Законы. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации : федеральный закон : [введен в действие 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ].
3. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2, - М.: Издательство ИНФРА – М, 2006
4. О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора): Федеральный Закон Российской федерации от 08.08.2001 № 134 – ФЗ.
5. Об основах охраны труда в РФ: Федеральный Закон Российской федерации от 23.06.99 № 181-ФЗ (в действующей редакции).
6. «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» Федеральный Закон РФ от 22.05.2003 № 54 – ФЗ (в действующей редакции).

Инструкции (в действующей редакции)

1. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству : утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР 15 июня 1965 г. № П-6 ; в ред. Постановлений Госарбитража

СССР 29.12.73 № 81, 14.11.74 № 98 ; с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.97 № 18.

2. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству : утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР 25 апреля 1966 г. № П-7 ; ред. Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 № 81, 14.11.74 № 98 ; с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18.

Основная литература

1. ЭБС Znanium: Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>
2. ЭБС Znanium: Иванов, М. Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - Москва :ИЦ РИОР, 2016. - 97 с. (Карманное учебное пособие) ISBN 978-5-9557-0363-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/525404>
3. ЭБС Znanium: Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 296 с. - ISBN 978-5-394-02189-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091838>
4. ЭБС Znanium: Охрана труда в общественном питании и торговле : учеб. пособие / К.Я. Гайворонский. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 125 с. — (Среднее профессиональное образование). - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1041470>
5. ЭБС Znanium: Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. - 398 с. : ил. - (ПРОФИль). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/927439>
6. ЭБС Znanium: Управление ассортиментом товаров: Учебное пособие / Н.Р. Куликова, Т.А. Трыкова, Н.С. Борзунова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/434057>

Дополнительная литература

1. ЭБС Znanium: Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. - М.:Дашков и К, 2016. - 232 с.: ISBN 978-5-394-02599-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/5577568>.
2. Техническое оснащение торговых предприятий: Арустамов Э.А. учебник для студентов учреждений сред.проф.образования/ - 4-е изд..стер.-М.: Издательский центр«Академия». 2014. – 208с.
3. Техническое оснащение торговых организаций. Воронков А.В. Учеб. пособие. – Белгород: Кооперативное образование, 2014. – 289с.

Стандарты

1. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования.
2. ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу.
3. ГОСТ Р 51713-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий

Интернет-ресурсы

1. www.torgrus.com - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»
2. www.sovtorg.panor.ru - сайт «Современная торговля»
3. www.1000ideas.ru - сайт «Бизнес-журнала»

4. www.business-magazine.ru - сайт журнала «Свой бизнес»
5. www.cibersecurity.ru - сайт «Мировые новости высоких технологий»
6. www.weblobby.ru – сайт «Торговля»
7. www.torg.spb.ru – сайт «Практика торговли»
8. www.garant.ru - справочно-правовая система Гарант
9. www.consultant.ru - справочно-правовая система Консультант Плюс

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

В учебном процессе основными формами обучения являются: аудиторные занятия, включающие лекции и практические занятия, а также самостоятельная работа обучающихся. Реализация профессионального модуля с целью формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся предусматривает использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: деловые игры, разбор конкретных ситуаций (кейс-метод), тренинги, метод проектов, дискуссии, семинары и др.

Для успешного освоения профессионального модуля ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью обучающиеся обеспечиваются учебно-методическими материалами (учебно-методической литературой, типовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе и курсовой работе).

Реализация профессионального модуля включает обязательные виды практик: учебную и производственную практику (по профилю специальности). Учебная практика проводится в учебных кабинетах, лабораториях, компьютерных классах. Производственная практика по профилю специальности проходит концентрированно в производственных, торговых и сервисных организациях разных форм собственности, предметом которых является торгово-сбытовая деятельность.

Обязательным условием, допуска к учебной и производственной практике по профилю специальности является освоение междисциплинарных курсов в рамках профессионального модуля, которое подтверждается промежуточной аттестацией обучающихся – сдачей экзаменов по междисциплинарным курсам.

Самостоятельная работа включает в себя работу с литературой, подготовку и оформление рефератов по выбранной теме, презентаций, проведение исследований по курсовой работе, отработку практических умений, и способствует развитию познавательной активности, творческого мышления обучающихся, прививает навыки самостоятельного поиска информации, а также формирует способность и готовность к самосовершенствованию, самореализации и творческой адаптации формированию общих и профессиональных компетенций

Реализация профессионального модуля предусматривает выполнение курсовой работы в период производственной практики (по профилю специальности). Курсовая работа выполняется на материалах действующих торговых предприятий.

Обучающиеся имеют право по всем вопросам, возникающим в процессе изучения междисциплинарных курсов профессионального модуля, прохождения учебной и производственной практики, выполнения курсовой и выпускной квалификационной работ обращаться к администрации техникума, преподавателям, руководителям практики за консультациями. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение дисциплин: экономика организации, статистика, логистика, информационные технологии в профессиональной деятельности, правовое обеспечение профессиональной деятельности, документационное обеспечение управления.

Завершающимся результатом освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности), подтверждающим освоение общих и профессиональных компетенций является сдача экзамена по модулю. Экзамен по модулю проводится с участием внешних экспертов – работодателей

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля, а также опыта деятельности в организациях, соответствующего профессиональной сфере. Преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного раза в три года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общеобразовательных дисциплин – экономика организации, логистика, менеджмент.

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
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>- Результативность установления контактов с деловыми партнерами.</p> <p>- Аргументированность и полнота формулировок условий договоров.</p> <p>- Обоснованность и правильность предъявления претензий и санкций.</p>	<p><i>Наблюдение.</i> <i>Экспертная оценка</i></p> <p><i>Решение профессиональных ситуаций</i></p>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p>-Оптимальность потоков и формирование запасов товара.</p> <p>-Соответствие организации работы склада требования НТД.</p>	<p><i>Защита практических работ, творческих заданий, презентаций</i></p>
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	-Верность (правильность) приемки товаров по количеству и качеству.	<i>Защита курсовой работы</i>
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- Точность идентификации видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли.	<p><i>Защита портфолио достижений</i></p> <p><i>Решение практических задач</i></p>
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	-Соответствие услуг запросам потребителей	<i>Тренинги</i>
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	-Точность, полнота и своевременность выполнения поручения специалиста более высокой квалификации или руководителя.	<i>Разбор практических ситуаций (case-study)</i>
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	-Оптимальность (результативность) выбора методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.	<i>Публичные выступления обучающихся на семинарах</i>

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- Верность решения практических задач и определения статистических величин	Защита учебных проектов, Защита исследовательской работы обучающихся Демонстрация практических умений на рабочем месте
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	-Рациональность выбора и эффективность применения логистических систем	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	-Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с инструкциями и правилами	Комплексный экзамен по МДК Экзамен по ПМ.01

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	<ul style="list-style-type: none"> – обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; – адекватная оценка и самооценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач 	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	<ul style="list-style-type: none"> – использование различных источников, включая электронные ресурсы, медиа-ресурсы, Интернет-ресурсы, периодические издания по специальности для решения профессиональных задач – эффективность использования информационно-коммуникационных 	<p>Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практикам</p> <p>Экзамен по модулю</p>

	технологий в профессиональной деятельности согласно формируемым умениям и получаемому практическому опыту;	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация ответственности за принятые решения – обоснованность самоанализа и коррекция результатов собственной работы; – эффективность инвестирования средств в предпринимательскую деятельность, оценка финансовых результатов. 	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	<ul style="list-style-type: none"> – взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения, с руководителями учебной и производственной практик; – обоснованность анализа работы членов команды (подчиненных) 	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	<ul style="list-style-type: none"> – грамотность устной и письменной речи, – ясность формулирования и изложения мыслей 	
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	<ul style="list-style-type: none"> – соблюдение норм поведения во время учебных занятий и прохождения учебной и производственной практик, 	
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды,	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность выполнения правил ТБ во время учебных занятий, при прохождении 	

ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	учебной и производственной практик; – знание и использование ресурсосберегающих технологий в области телекоммуникаций	
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	– эффективность выполнения правил ТБ во время учебных занятий, при прохождении учебной и производственной практик;	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	– эффективность использования в профессиональной деятельности необходимой технической документации, в том числе на английском языке.	

ЛР1-ЛР15. - В ходе оценивания учитываются в том числе и личностные результаты (см. раздел 2 Программы воспитания).

Разработчик: Т.М. Дьякова,
преподаватель коммерческих
дисциплин, Заслуженный учитель РФ

Лист регистрации изменений

Дополнения и изменения к рабочей программе на 20__ - 20__ учебный год
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№ п/п	Внесенные изменения	Содержание изменений

РАССМОТРЕНО
на заседании цикловой комиссии
Протокол № __ от __ 20__ г.

ОДОБРЕНО
Методическим советом
Протокол № __ от __ 20__ г.