

Министерство образования и спорта Республики Карелия  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия  
«Сортавальский колледж»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности**

специальности 38.02.08 Торговое дело

Составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548, с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело

Одобрена цикловой методической комиссией специальных дисциплин сферы обслуживания. Протокол № 8.

Председатель ЦМК О.Г. Захарова

Разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия «Сортавальский колледж»

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

## 1.1. Область применения рабочей программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, входящей в состав укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована

- в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации при наличии соответствующего профессионального образования;
- профессиональной подготовке работников в области информатики и вычислительной техники при наличии среднего или высшего профессионального образования соответствующего профиля.

## 1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

### 1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 03</b>	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
<b>ОК 06</b>	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
<b>ОК 07</b>	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
<b>ОК 09</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
<b>ВД 1</b>	Организация и осуществление торговой деятельности

<b>ПК 1.1.</b>	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<b>ПК 1.2.</b>	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
<b>ПК 1.3.</b>	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
<b>ПК 1.4.</b>	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
<b>ПК 1.5.</b>	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
<b>ПК 1.6.</b>	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыкам и	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>– проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>– обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>– составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>– подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>– проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>– подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;</li> <li>– оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>– установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>– составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;</li> <li>– формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>– составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</li> <li>– осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>– публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>– организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы</li> </ul>
-------------------	---

	<p>(ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li> <li>– проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</li> <li>– составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>– документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>– формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</li> <li>– формирования проекта внешнеторгового контракта;</li> <li>– осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;</li> <li>– подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>– сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</li> <li>– подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>– выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>– организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>– приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>– соблюдения правил охраны труда.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>– проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</li> <li>– анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</li> <li>– создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> </ul>

- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</li> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>– осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>– осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>– проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>– осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>– использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>– применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>– применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>– управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> <li>– оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>– применять электронный документооборот;</li> <li>– осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</li> <li>– применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li> <li>– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>– осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>– требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>– правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;</li> <li>– методы и инструменты работы с базами больших данных;</li> <li>– требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>– особенности составления закупочной документации;</li> <li>– методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;</li> <li>– основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> <li>– нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>– международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>– международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;</li> <li>– стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>– методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</li> <li>– методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</li> <li>– основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;</li> <li>– документооборот внешнеторговых сделок;</li> <li>– условия внешнеторгового контракта;</li> <li>– нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;</li> <li>– правила оформления документации по внешнеторговому контракту;</li> <li>– порядок документооборота в организации;</li> <li>– основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;</li> <li>– виды торговых структур;</li> <li>– формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;</li> <li>– материально-техническую базу торговли;</li> <li>– инфраструктуру потребительского рынка;</li> <li>– средства, методы, инновации в отрасли;</li> <li>– организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>– требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>– основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;</li> <li>– требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;</li> <li>– правила торговли;</li> <li>– количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>
--	--

### **1.3. Количество часов, отводимое на освоение рабочей программы профессионального модуля**

Всего часов - 284

в том числе в форме практической подготовки - 188

Из них на освоение МДК – 108

в том числе самостоятельная работа- 20

практики, в том числе учебная - 36

производственная - 108

Промежуточная аттестация –12

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные 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
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	34	34	18				36	
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	60	40	10	20	20	20		
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	34	34	20					
	Учебная практика, часов								
	<b>Производственная практика (по профилю специальности), часов</b>								<b>108</b>
	Промежуточная аттестация	12							
	<b>Всего:</b>	<b>284</b>	<b>108</b>	48	20	20	20	<b>36</b>	<b>108</b>

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

№ занятия	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов			Домашнее задание	Уровень освоения
		Лекции	ЛЗ, ПЗ	КР		
1	2	3	4	5	6	7
<b>Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>		<b>16</b>	<b>18</b>			
<b>МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке</b>		<b>16</b>	<b>18</b>			
<b>Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности</b>		<b>6</b>	<b>6</b>		Конспект занятия	1
1.	<b>1.</b> Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке	2			Конспект занятия	1
2.	<b>2.</b> Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия	2			Конспект занятия	1
3.	<b>3.</b> Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.	2			Конспект занятия	1
4.	<b>Практическое занятие 1–2.</b> Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.		4		Отчет по ПЗ	2
5.	<b>Практическое занятие 3.</b> Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг</b>		<b>4</b>	<b>6</b>			
6.	<b>1.</b> Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2			Конспект занятия	1

7.	2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	2			Конспект занятия	1
8.	<b>Практическое занятие 4.</b> Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.		2		Отчет по ПЗ	2
9.	<b>Практическое занятие 5.</b> Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.		2		Отчет по ПЗ	2
10.	<b>Практическое занятие 6.</b> Расчет и оформление заявки на поставку товаров.		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>		
11.	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2			Конспект занятия	1
12.	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2			Конспект занятия	1
13.	<b>Практическое занятие 7.</b> Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</b>		<b>2</b>	<b>4</b>	<b>-</b>		
14.	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2			Конспект занятия	1
15.	<b>Практическое занятие 8.</b> Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.		2		Отчет по ПЗ	2
16.	<b>Практическое занятие 9.</b> Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Учебная практика МДК 01.01.</b> <b>Виды работ:</b> Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или			26		Отчет по УП	2

<p>заключения внешнеторгового контракта.          Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.          Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;          Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;          Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.</p>					
<p><b>Производственная практика МДК 01.01.</b>  <b>Виды работ:</b>          Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.          Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.          Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>		54		Отчет по ПП	3
<b>Раздел 2. Организация и осуществление продаж</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	
<b>МДК 01.02. Организация и осуществление продаж</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	
<b>Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле</b>		<b>4</b>	<b>4</b>		
1.	<p><b>1.</b> Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.</p>	2		Конспект занятия	1
2.	<p><b>2.</b> Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле</p>	2		Конспект занятия	1
3.	<p><b>Практическое занятие 1.</b> Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки «1С: WMS Логистика.</p>		2	Отчет по ПЗ	2
4.	<p><b>Практическое занятие 2.</b> Документальное оформление приемки товаров по количеству.</p>		2	Отчет по ПЗ	2

<b>Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</b>		<b>4</b>	<b>2</b>			
5.	<b>1.</b> Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий	2			Конспект занятия	1
6.	<b>2.</b> Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли	2			Конспект занятия	1
7.	<b>Практическое занятие 3.</b> Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»		2		Отчет	2
<b>Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле</b>		<b>2</b>	<b>4</b>			
8.	<b>1.</b> Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	2			Конспект занятия	1
9.	<b>Практическое занятие 4.</b> Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.		2		Отчет по ПЗ	2
10.	<b>Практическое занятие 5.</b> Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Учебная практика МДК 01.02.</b> <b>Виды работ:</b> Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.			<b>6</b>		Отчет по УП	2
<b>Производственная практика МДК 01.02.</b> <b>Виды работ:</b> Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда.			<b>18</b>		Отчет по ПП	3

**Курсовой проект (работа)****Тематика курсовых проектов (работ):**

1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.
2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).
5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
6. Организация работы на маркетплейсах
7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле.
8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли
9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.
11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения
12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России
13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли
14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли
15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка
16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли
17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия
18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности
19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности
20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия
21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети)
22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности
23. Организация хозяйственных связей в торговле
24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности

<p>25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.</p> <p>26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса</p> <p>27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли</p> <p>28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации</p> <p>29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.</p> <p>30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса</p> <p>31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.</p> <p>32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации</p> <p>33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети</p> <p>34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами</p> <p>35. Современные форматы розничных торговых сетей</p> <p>Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.</p>			
<p><b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.</li> <li>2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана.</li> <li>3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.</li> <li>4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования</li> <li>5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы.</li> <li>6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы.</li> <li>7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.</li> <li>8. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала.</li> <li>9. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы.</li> </ol> <p>Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы).</p>	20		2



<b>Самостоятельная работа по курсовому проекту (работе)</b>		<b>20</b>			
<b>Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>		<b>14</b>	<b>20</b>		
<b>МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>		<b>14</b>	<b>20</b>		
<b>Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения</b>		<b>2</b>			
1.	<p><b>1.</b> Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок.</p> <p><b>2.</b> Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.</p>	2		Конспект занятия	1
<b>Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд</b>		<b>2</b>	<b>2</b>		
2.	<b>1.</b> Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	2		Конспект занятия	1
3.	<b>Практическое занятие 1.</b> Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.		2	Отчет	2
<b>Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок</b>		<b>2</b>	<b>10</b>		
4.	<p><b>1.</b> Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.</p> <p><b>2.</b> Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).</p>	2		Конспект занятия	1
5.	<b>Практическое занятие 2.</b> Подготовка технического задания на закупку.		2	Отчет	2
6.	<b>Практическое занятие 3–4.</b> Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.		4	Отчет	2

7.	<b>Практическое занятие 5.</b> Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).		2		Отчет	2
8.	<b>Практическое занятие 6.</b> Расчет максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.		2		Отчет	2
<b>Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт</b>		<b>4</b>	<b>4</b>			
9.	<b>1.</b> Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).	2			Конспект занятия	1
10.	<b>2.</b> Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2			Конспект занятия	1
11.	<b>Практическое занятие 7.</b> Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.		2		Отчет	2
12.	<b>Практическое занятие 8.</b> Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.		2		Отчет	2
<b>Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок</b>		<b>2</b>	<b>2</b>			
13.	<b>1.</b> Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. <b>2.</b> Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2			Конспект занятия	1
14.	<b>Практическое занятие 9.</b> Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.		2		Отчет	2
<b>Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях</b>		<b>2</b>	<b>2</b>			
15.	<b>1.</b> Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2			Конспект занятия	1

	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.					
16.	<b>Практическое занятие 10.</b> Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.		2		Отчет	2
<b>Учебная практика МДК 01.03.</b> <b>Виды работ:</b> Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.			4		Отчет по УП	2
<b>Производственная практика МДК 01.03.</b> <b>Виды работ:</b> Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.			36		Отчет по ПП	3
<b>Экзамен по модулю</b>			<b>12</b>			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности).

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

### 4.2 Основные печатные и электронные издания

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

3. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

7. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. [Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю.](#) Основы товардвижения в торговле: учебник. [Московский финансово-промышленный университет «Синергия»](#). 170 с. (Среднее профессиональное образование). М. 2023. ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. – URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=699002](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002)

9. [Пахомова, Н. Г.](#) Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО Прообразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367.html>

10. [Пахомова, Н. Г.](#) Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО Прообразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121368.html>

11. [Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю.](#) Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: [Московский финансово-промышленный университет «Синергия»](#), 2020. \_360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5 DOI: 10.37791/978-5-4257-0479-5-2020-1-316 [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=602811](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811)

### 3.2.2. Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388

7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5-4365-9728-7

9. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>— осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий;</li> <li>— оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>— составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>— разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>— проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков;</li> <li>— осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</li> </ul>	<p>Устный/письменный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p>
ПК 1.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>— выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</li> </ul>	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной</p>

ПК 1.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки;</li> <li>– составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;</li> <li>– оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий;</li> <li>– выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.</li> </ul>	<p>организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p> <p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.</p> <p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.</p>
ПК 1.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>– осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>– составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>– составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>– формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения;</li> <li>– осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на практических занятиях;</li> <li>– при выполнении и защите курсовой работы (проекта);</li> <li>– при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики;</li> <li>- при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик;</li> <li>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.</li> </ul>
ПК 1.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>– проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>— обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>— проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>— осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</li> </ul>	
ПК 1.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>— выполняет торговые-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;</li> <li>— осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки;</li> <li>— оформляет документы по приемке товаров в соответствии с установленными требованиями;</li> <li>— соблюдает правила охраны труда при выполнении торговых-технологических операций</li> </ul>	
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> <li>— распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте;</li> <li>— определяет этапы решения задачи;</li> <li>— эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</li> <li>— демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>— реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>	
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;</li> </ul>	



	<ul style="list-style-type: none"> <li>– структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации;</li> <li>– оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;</li> <li>– применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li> </ul>	
ОК 03	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>– применяет современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>– определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.</li> </ul>	
ОК 04	<ul style="list-style-type: none"> <li>– эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.</li> </ul>	
ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе</li> </ul>	
ОК 06	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применяет стандарты антикоррупционного поведения</li> </ul>	
ОК 07	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.</li> </ul>	
ОК 09.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы;</li> <li>– участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> <li>– строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> <li>– пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.</li> </ul>	

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
91-100	5	отлично
76-90	4	хорошо
60-75	3	удовлетворительно
Менее 60	2	не удовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений преподавателем определяется интегральная оценка уровня подготовки по учебной дисциплине.

Министерство образования и спорта Республики Карелия  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия  
«Сортавальский колледж»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)**

специальности 38.02.08 Торговое дело

Составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548, с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело

Одобрена цикловой методической комиссией специальных дисциплин сферы обслуживания. Протокол № 8.

Председатель ЦМК О.Г. Захарова

Разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия «Сортавальский колледж»

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)

### 1.1. Область применения рабочей программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору) является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, входящей в состав укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована

- в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации при наличии соответствующего профессионального образования;
- профессиональной подготовке работников в области информатики и вычислительной техники при наличии среднего или высшего профессионального образования соответствующего профиля.

### 1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

#### 1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

#### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2 (н.1-3)	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

ПК 2.1. (н.1-3)	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
ПК 2.2. (н.1-3)	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;
ПК 2.3. (н.1-3)	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 2.4. (н.1-3)	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;
ПК 2.5. (н.1-3)	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;</li> <li>– решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;</li> <li>– применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;</li> <li>– осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;</li> <li>– выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;</li> <li>– разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;</li> <li>– выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li> <li>– подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;</li> <li>– организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;</li> <li>– оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;</li> <li>– регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</li> <li>– систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;</li> <li>– оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</li> <li>– анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li> <li>– идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>– оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> <li>– идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>– применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</li> <li>– оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>– выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</li> <li>– реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;</li> <li>– обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</li> <li>– проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</li> <li>– организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</li> <li>– анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</li> <li>– применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</li> <li>– устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>– реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>– методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>– обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</li> <li>– основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;</li> <li>– технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;</li> <li>– обязательные требования к маркировке потребительских товаров;</li> <li>– факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;</li> <li>– условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</li> <li>– дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;</li> <li>– законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;</li> <li>– современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;</li> <li>– основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;</li> <li>– организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;</li> <li>– сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;</li> <li>– ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;</li> <li>– приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;</li> <li>– основные положения категорийного менеджмента;</li> <li>– специфику процесса управления в категорийном менеджменте;</li> <li>– алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</li> <li>– порядок формирования категорий в ассортименте;</li> <li>– структуру ABC – и XYZ – анализа;</li> <li>– классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</li> <li>– методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</li> <li>– обязательных требований к маркировке потребительских товаров;</li> <li>– сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.</li> </ul>



### **1.3. Количество часов, отводимое на освоение рабочей программы профессионального модуля**

Всего часов - 542

в том числе в форме практической подготовки - 368

Из них на освоение МДК – 278

в том числе самостоятельная работа- 20

практики, в том числе учебная - 72

производственная - 180

Промежуточная аттестация –12

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные 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
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03	Раздел 1. Основы товароведения	32	32	16				72	
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Товароведение потребительских товаров	140	120	48	20	20	20		
ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	74	74	36					
ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09	Раздел 4. Управление ассортиментом товаров	32	32	16					
	Учебная практика, часов	72							
	<b>Производственная практика (по профилю специальности), часов</b>	180							<b>180</b>
	Промежуточная аттестация	12							
	<b>Всего:</b>	<b>542</b>	<b>258</b>	116	20	20	20	<b>72</b>	<b>180</b>

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

№ занятия	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов			Домашнее задание	Уровень освоения
		Лекции	ЛЗ, ПЗ	КР		
1	2	3	4	5	6	7
<b>Раздел 1. Основы товароведения</b>		<b>16</b>	<b>16</b>			
<b>МДК 02.01 Основы товароведения</b>		<b>16</b>	<b>16</b>			
<b>Тема 1.1. Предмет и основные категории товароведения</b>		<b>2</b>			Конспект занятия	1
1.	1. Ключевые понятия товароведения: предмет, цели и задачи, объекты и субъекты, принципы товароведения. 2. основополагающие характеристики товаров: ассортиментная, количественная, качественная и стоимостная. Формирование основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции	2			Конспект занятия	1
<b>Тема 1.2. Методы классификации и кодирования товаров в товароведении</b>		<b>2</b>	<b>4</b>			
2.	1. Понятия в области классификации и кодирования товаров. Иерархический и фасетный методы классификации. Преимущества и недостатки. Товароведная классификация товаров 2. Кодирование товаров: понятие, цели, правила, методы. Классификаторы: понятие, классификация, назначение. Современные способы кодирования товаров	2			Конспект занятия	1
3.	<b>Практическое занятие 1.</b> Распознавание разновидностей метода классификации и составление классификации товаров фасетным и иерархическим методами		2		Отчет по ПЗ	2
4.	<b>Практическое занятие 2.</b> Установление количества ступеней классификации и их наименований для кодов товаров, установленных общероссийским классификатором продукции. Идентификация товаров по штриховому коду (ШК)		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.3. Качество товаров и свойства товаров</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	-		
5.	1. Многоаспектность понятия качества. Актуальность проблемы качества товаров. Требования к качеству товаров. Градации качества. Товарный и природный сортаменты. 2. Основные понятия и классификация потребительских свойств и показателей качества товаров. Номенклатура потребительских свойств товаров	2			Конспект занятия	1
6.	3. Свойства товаров и их природа. Основные физические, химические, биологические и смешанные свойства потребительских товаров	2			Конспект занятия	1
7.	<b>Практическое занятие 3.</b> Исследование номенклатуры потребительских свойств продовольственных товаров и показателей качества товаров		2		Отчет по ПЗ	2

8.	<b>Практическое занятие 4.</b> Исследование номенклатуры потребительских свойств непродовольственных товаров					
9.	<b>Практическое занятие 5.</b> Определение градации качества продовольственных товаров		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.4. Обеспечение качества и количества потребительских товаров</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>		
10.	<b>1.</b> Факторы, обеспечивающие качество товаров. Факторы, формирующие качество товаров: изучение рынка товаров, разработка требований к товарам, качество исходного сырья и материалов, качество конструирования и проектирования, качество изготовления, контроль готовой продукции <b>2.</b> Факторы, сохраняющие качество товаров: упаковка и маркировка, товарная обработка, условия хранения, транспортирования, реализации и использование товаров, техническая помощь в обслуживании	2			Конспект занятия	1
11.	<b>3.</b> Товарные потери: понятие товарных потерь и факторы, влияющие на их величину, виды, методика расчетов нормируемых товарных потерь продовольственных товаров, мероприятия по предупреждению и снижению потерь товара	2			Конспект занятия	1
12.	<b>Практическое занятие 6.</b> Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и регулирования режима их хранения для обеспечения сохраняемости.		2		Отчет по ПЗ	2
13.	<b>Практическое занятие 7.</b> Расчет фактических и нормируемых потерь и разработка мероприятий по их сокращению		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.5. Товарная информация</b>		<b>4</b>	<b>2</b>			
14.	<b>1.</b> Основные понятия. Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации	2			Конспект занятия	1
15.	<b>2.</b> Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп	2			Конспект занятия	1
16.	<b>Практическое занятие 8.</b> Анализ структуры и информации на маркировке товаров. Исследование порядка маркировки товаров в системе «Честный ЗНАК»».		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Раздел 2. Товароведение потребительских товаров</b>		<b>52</b>	<b>48</b>	<b>20</b>		
<b>МДК 02.02 Товароведение потребительских товаров</b>		<b>52</b>	<b>48</b>	<b>20</b>		
<b>Тема 2.1. Товароведение продовольственных товаров</b>		<b>32</b>	<b>24</b>			
1.	<b>1.</b> Теоретические основы товароведения продовольственных товаров: классификация продтоваров, химический состав, потребительские свойства.	2			Конспект занятия	1
2.	Показатели качества, факторы, формирующие и сохраняющие качество продтоваров	2			Конспект занятия	1
3.	<b>2.</b> Товароведение зерномучных товаров: классификация ассортимента, особенности строения зерна, химический состав, потребительские свойства и показатели качества,	2			Конспект занятия	1

	основные этапы производства, сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки зерномучных товаров					
4.	<b>3.</b> Товароведение свежих и переработанных плодов, овощей и грибов: особенности свежих плодов и овощей как объекта товародвижения, классификация ассортимента, требования к качеству, условиям и срокам хранения, способы консервирования плодовоовощной продукции	2			Конспект занятия	1
5.	<b>4.</b> Товароведение вкусовых товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки вкусовых товаров	2			Конспект занятия	1
6.	<b>5.</b> Товароведение кондитерских товаров, крахмала, сахара и меда: классификация ассортимента и пищевая ценность, особенности химического состава сахаристых и мучных кондитерских изделий, потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства,	2			Конспект занятия	1
7.	товароведная характеристика крахмала, сахара и меда, сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки	2			Конспект занятия	1
8.	<b>6.</b> Товароведение пищевых жиров: общие сведения о пищевых жирах, особенности химического состава пищевых жиров растительного и животного происхождения, классификация ассортимента,	2			Конспект занятия	1
9.	технологии производства, условия и сроки хранения и требования к маркировке	2			Конспект занятия	1
10.	<b>7.</b> Товароведение молока и молочных товаров: классификация ассортимента и пищевая ценность, химический состав, основные потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства,	2			Конспект занятия	1
11.	товароведная характеристика молока и молочных товаров, условия и сроки хранения, требования к маркировке	2			Конспект занятия	1
12.	<b>8.</b> Товароведение мяса мясных и яичных товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества,	2			Конспект занятия	1
13.	товароведная характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки мясных и яичных товаров	2			Конспект занятия	1
14.	<b>9.</b> Товароведение рыбы и рыбных товаров: основные промысловые семейства рыб, классификация ассортимента и пищевая ценность рыб и нерыбных гидробионтов, химический состав, основные потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства,	2			Конспект занятия	1
15.	товароведная характеристика молока и молочных товаров, условия и сроки хранения, требования к маркировке	2			Конспект занятия	1
16.	<b>Практическое занятие 1-3.</b> Идентификация ассортиментной принадлежности продовольственного товара однородной группы (подгруппы)		6		Отчет по ПЗ	2

18.	<b>Практическое занятие 4-6.</b> Особенности маркировки продовольственного товара однородной группы (подгруппы)		6		Отчет по ПЗ	2
19.	<b>Практическое занятие 7-9.</b> Определение градации качества продовольственного товара однородной группы (подгруппы)		6		Отчет по ПЗ	2
20.	<b>Практическое занятие 10-11.</b> Расчет естественной убыли продовольственных товаров при хранении		4		Отчет по ПЗ	2
21.	<b>Практическое занятие 12.</b> Расчет естественной убыли продовольственных товаров и боя стеклотары при транспортировании		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 2.2. Товароведение непродовольственных товаров</b>		<b>20</b>	<b>24</b>			
22.	<b>1.</b> Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров: однородные группы непродовольственных товаров, качество и потребительские свойства, факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
23.	<b>2.</b> Товароведение текстильных товаров: классификация ассортимента текстильных волокон, нитей, пряжи и текстильных материалов, основные ткацкие плетения, способы отделки и колористического оформления тканей, классификация их ассортимента.	2			Конспект занятия	1
24.	<b>3.</b> Товароведение швейно-трикотажных товаров: факторы, влияющие на качество, классификация ассортимента, контроль качества и определение сорта, маркировка, упаковка и хранение, особенности строения и свойства трикотажных полотен	2			Конспект занятия	1
25.	<b>4.</b> Товароведение обувных товаров: натуральные, синтетические и искусственные материалы для производства обуви,	2			Конспект занятия	1
26.	характеристика ассортимента кожаной и резиновой обуви, контроль качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
27.	<b>5.</b> Товароведение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров: классификация и строение пушно-мехового сырья, основные процессы производства, классификация ассортимента, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
28.	<b>6.</b> Товароведение хозяйственных товаров из пластмасс: общие сведения о пластических массах, классификация полимеров и пластмасс, ассортимент бытовых изделий из пластмасс, требования к качеству, особенности маркировки, условия хранения	2			Конспект занятия	1
29.	<b>7.</b> Товароведение товаров бытовой химии: классификация основных подгрупп, требования к качеству и безопасности, маркировка, транспортирование и хранение	2			Конспект занятия	1
30.	<b>8.</b> Товароведение стеклянных и керамических бытовых товаров: особенности производства, обработка и декорирование, классификация ассортимента, потребительские свойства, оценка качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1

31.	<b>9.</b> Товароведение парфюмерно-косметических товаров: классификация, основные потребительские свойства, особенности технологии производства, сырье, используемое для изготовления парфюмерно-косметическим товаров, основные потребительские свойства и показатели качества, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
32.	<b>10.</b> Товароведение мебельных товаров: классификация, материалы для производства мебели (конструкционные, облицовочные, настилочные и т.д.), основные этапы производство, особенности производства мягкой мебели, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
33.	<b>11.</b> Товароведение бытовых электротехнических товаров: характеристика и классификация основных подгрупп, потребительские свойства, требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
34.	<b>12.</b> Товароведение галантерейных товаров: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
35.	<b>13.</b> Товароведение ювелирных товаров: характеристика ассортимента металлов и сплавов, используемых для производства ювелирных изделий, пробирование и клеймение изделий из сплавов драгоценных (благородных) металлов, характеристика ассортимента ювелирных вставок, виды обработки и огранки, классификация ассортимента ювелирных изделий	2			Конспект занятия	1
36.	<b>14.</b> Товароведение радиоэлектронных товаров: классификация ассортимента основных подгрупп, товароведная характеристика бытовой аудио- и видеотехники, основные потребительские свойств и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
37.	<b>15.</b> Товароведение спортивных и рыболовных товаров: классификация ассортимента основных подгрупп, потребительские свойства и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
38.	<b>16.</b> Товароведение транспортных средств личного пользования: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
39.	<b>17.</b> Товароведение школьно-письменных, канцелярских товаров и игрушек: характеристика основных подгрупп, классификация и потребительские свойства, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2			Конспект занятия	1
40.	<b>18.</b> Товароведение печатных изданий: потребительские свойства книг факторы их формирующие, требования к качеству, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение печатных изданий	2			Конспект занятия	1

41.	<b>19.</b> Товароведение художественных товаров: понятие изделий народных художественных промыслов и сувениров, потребительские свойства, классификация и характеристика ассортимента, особенности производства, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение	2			Конспект занятия	1
42.	<b>Практическое занятие 13-15.</b> Идентификация ассортиментной принадлежности одежно-обувных и парфюмерно-косметических товаров		6		Отчет по ПЗ	2
43.	<b>Практическое занятие 16-18.</b> Идентификация ассортиментной принадлежности культурно-бытовых и хозяйственных товаров		6		Отчет по ПЗ	2
44.	<b>Практическое занятие 19-20.</b> Выявление дефектов (пороков) и определение градации качества (сортности) одежно-обувных товаров		4		Отчет по ПЗ	2
45.	<b>Практическое занятие 21-25.</b> Особенности маркировки парфюмерно-косметических, культурно-бытовых и хозяйственных товаров		8		Отчет по ПЗ	2
46.	<b>Практическое занятие 26.</b> Обязательная маркировка непродовольственных товаров. Особенности работы в системе «Честный Знак».		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Курсовой проект (работа)</b> <b>Тематика курсовых проектов (работ) раздела 2</b>						
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сравнительная характеристика потребительских свойств продовольственных/непродовольственных товаров.</li> <li>2. Естественная убыль продовольственных товаров и пути ее снижения.</li> <li>3. Исследование факторов, влияющих на формирование качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).</li> <li>4. Анализ факторов, влияющих на сохраняемость продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).</li> <li>5. Изменения качества продовольственных/ непродовольственных товаров при хранении.</li> <li>6. Влияние режимов хранения на потери продовольственных товаров.</li> <li>7. Идентификация и выявление фальсификации продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретной однородной группы / подгруппы / наименования товара).</li> <li>8. Анализ ассортимента и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).</li> <li>9. Современное информационное обеспечение продовольственных/непродовольственных товаров.</li> <li>10. Расчет оптимальной структуры как результат эффективной работы по управлению ассортиментом.</li> <li>11. Анализ структуры ассортимента предприятия розничной торговли.</li> <li>12. Влияние различных видов упаковки на качество товаров и длительность их хранения.</li> <li>13. Экспертиза и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).</li> </ol>						



<p>14. Средства товарной экспертизы.</p> <p>15. Идентификационная экспертиза продовольственных/непродовольственных товаров как способ установления их подлинности.</p> <p>16. Содержание и особенности проведения экологической экспертизы продовольственных/непродовольственных товаров (на примере конкретных товаров).</p> <p>17. Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров (на примере конкретной однородной группы / подгруппы товара).</p> <p>18. Классификация и кодирование потребительских товаров.</p> <p>19. Диагностика дефектов и причин их возникновения (на примере конкретных товаров).</p> <p>20. Влияние химического состава продовольственных товаров на их потребительские свойства.</p> <p>21. Балльная оценка качества продовольственных товаров как один из методов исследования.</p> <p>22. Дегустация как метод органолептической оценки качества продовольственных товаров.</p> <p>23. Уровень качества продовольственных/непродовольственных товаров и методы его определения</p> <p>24. Эксплуатационно-сопроводительная и рекламно-справочная информация о продовольственных/ непродовольственных товарах.</p> <p>25. Органолептическая оценка качества продовольственных/ непродовольственных товаров.</p>			
<p><b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)</b></p> <p>1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.</p> <p>2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы.</p> <p>3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.</p> <p>4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования</p> <p>5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы</p> <p>6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы</p> <p>7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.</p> <p>8. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований</p> <p>9. Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы</p> <p>10. Защита курсовой работы</p>	20		2
<p><b>Самостоятельная работа по курсовому проекту (работе)</b></p>	20		

<b>Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров</b>		<b>38</b>	<b>36</b>			
<b>МДК 02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров</b>		<b>38</b>	<b>36</b>			
<b>Тема 3.1. Оценочная деятельность в товароведении</b>		<b>14</b>	<b>10</b>			
1.	<b>1.</b> Основные понятия оценочной деятельности. Участники рынка оценочных услуг	2			Конспект занятия	1
2.	<b>2.</b> Сущность оценочной деятельности в товароведении: понятие, цели и принципы, виды, особенности, методы. Основные виды оценочной деятельности: идентификация, экспертиза, контроль качества, оценка качества, оценка уровня качества, сертификация, гигиеническая оценка, испытания и т. п.	2			Конспект занятия	1
3.	Понятие фальсификации товаров.	2			Конспект занятия	1
4.	<b>3.</b> Контроль качества: понятие контроля качества продукции. Количественные характеристики продукции. Виды испытаний.	2			Конспект занятия	1
5.	Правила отбора проб (выборок). Основные принципы отбора проб. Методы отбора проб (выборок). Виды контроля качества.	2			Конспект занятия	1
6.	<b>4.</b> Оценка конкурентоспособности товаров и услуг: понятие конкурентоспособности товаров. Факторы конкурентоспособности. Критерии конкурентоспособности. Порядок проведения оценки конкурентоспособности. Методы оценки конкурентоспособности.	2			Конспект занятия	1
7.	<b>5.</b> Оценка и приемка товаров по количеству и качеству: правила, порядок, инструкции приемки продукции	2			Конспект занятия	1
8.	<b>Практическое занятие 1.</b> Применение правил отбора проб при выборочном контроле качества товарных партий продовольственного / непродовольственного товара.		2		Отчет	2
9.	<b>Практическое занятие 2.</b> Определение объема выборки (проб), приёмочных и браковочных чисел товарных партий и расчет приёмочного уровня дефектности партии продовольственного /непродовольственного товара		2		Отчет	2
10.	<b>Практическое занятие 3-5.</b> Оценка качества продовольственного / непродовольственного однородной группы (подгруппы)		6		Отчет	2
<b>Тема 3.2. Идентификация потребительских товаров</b>		<b>12</b>	<b>12</b>			
11.	<b>1.</b> Основы идентификации потребительских товаров: значение понятие, цель и принципы идентификации, характеристика идентификации товаров, ее видов. Критерии, средства, показатели и методы идентификации.	2			Конспект занятия	1
12.	Общий порядок проведения идентификации товаров	2			Конспект занятия	1
13.	<b>2.</b> Роль идентификации в товароведной и экспертной деятельности: организация прослеживаемой продукции в сфере производства, роль идентификации при сертификации продукции, оценочной деятельности и контрольно-надзорных операциях	2			Конспект занятия	1
14.	<b>3.</b> Фальсификация товаров: понятие, виды, способы, предупреждение и последствия фальсификации потребительских товаров	2			Конспект занятия	1

15.	4. Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп продовольственных товаров	2			Конспект занятия	1
16.	5. Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп непродовольственных товаров	2			Конспект занятия	1
17.	<b>Практическое занятие 6-7.</b> Исследование общих правил проведения идентификации продовольственных / непродовольственных товаров. Выявление показателей пригодных для целей ассортиментной (видовой) идентификации.		4		Отчет	2
18.	<b>Практическое занятие 8-9.</b> Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации продовольственного товара однородной группы (подгруппы).		4		Отчет	2
19.	<b>Практическое занятие 10-11.</b> Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации непродовольственного товара однородной группы (подгруппы).		4		Отчет	2
<b>Тема 3.3. Методы определения показателей качества товаров</b>		<b>4</b>	<b>6</b>			
20.	1. Классификация и характеристика методов определения показателей качества: объективные и эвристические методы, преимущества и недостатки. Разновидности измерительного метода. Основные виды погрешностей измерений. Органолептический метод: особенности, разновидности, порядок и процедура проведения, оценка с применением балловых шкал	2			Конспект занятия	1
21.	2. Экспертный метод	2			Конспект занятия	1
22.	<b>Практическое занятие 12.</b> Оценка органолептических и физико-химических показателей качества продовольственного / непродовольственного товаров.		2		Отчет	2
23.	<b>Практическое занятие 13-14.</b> Балльная оценка органолептических показателей качества продовольственного / непродовольственного товара.		4		Отчет	2
<b>Тема 3.4. Основы экспертизы потребительских товаров</b>		<b>8</b>	<b>8</b>			
24.	1. Теоретические основы экспертизы потребительских товаров: предмет, цели и задачи организации экспертизы, основными понятия, принципы и виды, значение экспертизы в системе управления качеством.	2			Конспект занятия	1
25.	2. Организация и процедура проведения товароведной экспертизы: порядок назначения и производства экспертиз, взятия проб и образцов товаров, документальное оформление работ по организации экспертизы. Документальное оформление результатов экспертизы товаров: структура и содержание акта экспертизы.	2			Конспект занятия	1
26.	3. Виды и подвиды товарной экспертизы: товароведная, санитарно-гигиеническая, ветеринарная, экологическая.	2			Конспект занятия	1
27.	4. Нормативно-правовая база товароведной экспертизы: основные законодательные и нормативные документы, требования к экспертам, техническое регулирование и	2			Конспект занятия	1

	информационно-справочное обеспечение экспертизы, стандартизация как нормативная база экспертизы.					
28.	<b>Практическое занятие 15.</b> Подготовка к проведению экспертизы качества потребительских товаров.		2		Отчет	2
29.	<b>Практическое занятие 16.</b> Организация проведения экспертизы качества потребительских товаров.		2		Отчет	2
30.	<b>Практическое занятие 17.</b> Документальное сопровождение экспертизы качества продовольственного / непродовольственного товара		2		Отчет	2
31.	<b>Практическое занятие 18.</b> Экспертиза качества продовольственного / непродовольственного товара однородной группы (подгруппы)		2		Отчет	2
<b>Раздел 4. Управление ассортиментом товаров</b>		<b>16</b>	<b>16</b>			
<b>МДК 02.04 Управление ассортиментом товаров</b>		<b>16</b>	<b>16</b>			
<b>Тема 4.1 Основные понятия в области управления ассортиментом товаров</b>		<b>4</b>	<b>2</b>			
1.	1. Теоретические основы управления ассортиментом: понятие ассортимента, классификация, свойства и показатели ассортимента, Основные направления совершенствования ассортимента, факторы, влияющие на ассортимент потребительских товаров	2			Конспект занятия	1
2.	<b>Практическое занятие 1</b> Расчет показателей ассортимента.		2		Отчет	2
<b>Тема 4.2. Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия</b>		<b>2</b>	<b>2</b>			
3.	1. Стратегии и тактика управления ассортиментом: основные виды конкурентных стратегий, позиционирование магазинов, сегментирование покупателей, выявление потребностей в товаре	2			Конспект занятия	1
4.	2. Ассортиментная политика розничного магазина: основные понятия, факторы, влияющие на формирование и разработку ассортиментной политики, анализ и улучшение ассортиментной политики	2			Конспект занятия	1
<b>Тема 4.3. Методы и инструменты управления товарным ассортиментом</b>		<b>4</b>	<b>8</b>			
5.	1. ABC-анализ: виды, суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки метода, методика стратификации множества элементов	2			Конспект занятия	1
6.	2. XYZ-анализ: суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки метода. Совмещенный ABC- и XYZ-анализ	2			Конспект занятия	1
7.	<b>Практическое занятие 2.</b> Расчет основных показателей ассортимента розничного магазина		2		Отчет	2
8.	<b>Практическое занятие 3.</b> ABC-анализ ассортимента розничного магазина		2		Отчет	2
9.	<b>Практическое занятие 4.</b> XYZ-анализ, совмещенный ABC- и XYZ-анализ ассортимента розничного магазина		2		Отчет	2

10.	<b>Практическое занятие 5.</b> Оценка ассортиментной политики розничного торгового предприятия		2		Отчет	2
<b>Тема 4.4. Основы категорийного менеджмента</b>		<b>2</b>	<b>2</b>			
11.	<b>1.</b> Введение в категорийный менеджмент и его философия. Концепция управления категориями товаров (СМ – Category Management). Особенности внедрения и процесс категорийного менеджмента, его основные преимущества и недостатки. Основные этапы перехода на категорийный менеджмент. Специфика процесса управления в категорийном менеджменте. Организационная концепция категорийного менеджмента	2			Конспект занятия	1
12.	<b>Практическое занятие 6.</b> Выполнение расчетов для внедрения принципов категорийного менеджмента с применением специализированных программных продуктов		2		Отчет	2
<b>Тема 4.5. Методология категорийного ассортимента</b>		<b>4</b>	<b>4</b>			
13.	<b>1.</b> Структурирование и выделение категорий в товарном ассортименте. Формирование категорий в ассортименте. Балансировка ассортимента по широте и глубине. Распределение торговых площадей между категориями	2			Конспект занятия	1
14.	<b>2.</b> Ассортиментная матрица магазина: суть, принципы, правила и этапы формирования	2			Конспект занятия	1
15.	<b>Практическое занятие 7.</b> Составление карточки-кейса и перевод его на язык «категорийного менеджмента».		2		Отчет	2
16.	<b>Практическое занятие 8.</b> Составление портрета категории, выбор конкурентов и алгоритмов решения задачи по кейсу		2		Отчет	2
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности 2. Расшифровка маркировки. Информационная идентификация 3. Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара 4. Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров 5. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов 6. Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров 7. Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь 8. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.			72		Отчет по УП	2
<b>Производственная практика</b>			180		Отчет по ПП	3

<p><b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики.</li> <li>2. Схема размещения ассортимента товаров однородных групп.</li> <li>2. Расчет основных показателей ассортимента.</li> <li>3. Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента.</li> <li>4. Оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству.</li> <li>5. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам.</li> <li>6. Анализ условия хранения товаров.</li> <li>7. Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления.</li> <li>8. Оценка торговой и производственной маркировки товара.</li> <li>9. Оценка качественных характеристик товара.</li> <li>10. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества.</li> <li>11. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.</li> </ol>			
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности).

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащена в соответствии с п. 6.1.2.3 примерной образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащена в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

### 4.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

### 4.3 Основные печатные и электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215087> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Григорян, Е. С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1234692> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>

5. Косарева О.А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник [12+] / О.А. Косарева. – Москва» Университет Синергия, 2020. – 452с.: ил. – режим доступа: по подписке. – Текст: электронный // URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835>

6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

7. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>

8. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077751> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

9. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Ab ovo). - ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

10. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

11. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014724-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817875> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

12. 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<sup>о</sup>», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

13. Стрижевская, С. Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2021. - 125 с. - ISBN 978-985-7253-64-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1854756> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

14. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/99923>

15. [Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2023. — 226 с. — ISBN 978-5-4488-1053-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : \[сайт\]. — URL: <https://profspo.ru/books/131419.html>](https://profspo.ru/books/131419.html)

16. [Скрябина, О. В. Товароведение продовольственных товаров: рыба и рыбные продукты : учебное пособие для СПО / О. В. Скрябина, Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-4488-1533-1, 978-5-4497-1728-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой](https://profspo.ru/books/131419.html)



[образовательной среды СПО PROОбразование : \[сайт\]. — URL: https://profspo.ru/books/122335.html](https://profspo.ru/books/122335.html)

17. [Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : \[сайт\]. — URL: https://profspo.ru/books/106864.html](https://profspo.ru/books/106864.html)

18. [Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания : учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : \[сайт\]. — URL: https://profspo.ru/books/106865.html](https://profspo.ru/books/106865.html)

19. [Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 221 с. — ISBN 978-5-4488-0157-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : \[сайт\]. — URL: https://profspo.ru/books/70616.html](https://profspo.ru/books/70616.html)

20. [Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : \[сайт\]. — URL: https://profspo.ru/books/70617.html](https://profspo.ru/books/70617.html)

### **3.2.3. Дополнительные источники**

1. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».
2. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
3. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».
4. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».
5. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».
6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».
7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».
8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».
9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».
10. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».
11. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».

12. ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия».
13. ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия».
14. ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки».
15. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы».
16. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов».
17. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>
18. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>
19. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». [www.stq.ru](http://www.stq.ru)
20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей [www.spros.ru](http://www.spros.ru)
21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– классифицирует товары при решении профессиональных задач;</li> <li>– осуществляет кодирование товаров с применением цифровых технологий;</li> </ul>	Устный/письменный опрос.  Тестирование.
ПК 2.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– идентифицирует ассортиментную принадлежность товаров</li> <li>– устанавливает градацию качества товара</li> </ul>	Проверка правильности выполнения расчетных показателей.

<p>ПК 2.3</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет и обеспечивает оптимальные условия хранения товаров с учетом принципов и требований к организации хранения товаров однородных и разнородных групп</li> <li>– выявляет дефекты товаров и диагностирует причины их возникновения;</li> <li>– рассчитывает товарные потери в соответствие с принятой методологией</li> <li>– разрабатывает мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров</li> </ul>	<p>Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.</p>
<p>ПК 2.4</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров с использованием аналитики больших данных;</li> <li>– осуществляет поиск необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных</li> <li>– проверяет статус подобранных нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров;</li> <li>– выполняет оценку качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации в соответствии с установленным порядком;</li> <li>– применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров;</li> <li>– выполняет операции по подготовке и проведению экспертизы потребительских товаров</li> <li>– оформляет документы по результатам проведенной экспертизы;</li> <li>– систематизирует и регистрирует данные о фактическом уровне качества товаров, о соответствии поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;</li> </ul>	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p> <p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской</p>

ПК 2.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– формирует торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</li> <li>– анализирует ассортимент товаров с применением существующих методик;</li> <li>– анализирует ассортиментную политику торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий;</li> <li>– выявляет приоритетные направления совершенствования ассортимента, в том числе с применением современных цифровых технологий</li> </ul>	<p>Федерации, в т.ч. иностранных языках.</p> <p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.</p>
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> <li>– распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте;</li> <li>– определяет этапы решения задачи;</li> <li>– эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</li> <li>– демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>	<p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p>
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;</li> <li>– структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации;</li> <li>– оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;</li> <li>– применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p>
ОК 03	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>– применяет современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>– определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– на практических занятиях;</li> <li>– при выполнении и защите курсовой работы (проекта);</li> <li>– при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики;</li> <li>- при проведении защиты отчетов по учебной,</li> </ul>
ОК 04	<p>эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.</p>	

ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы;</li> <li>– участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> <li>– строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> </ul> пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
91-100	5	отлично
76-90	4	хорошо
60-75	3	удовлетворительно
Менее 60	2	не удовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений преподавателем определяется интегральная оценка уровня подготовки по учебной дисциплине.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих: 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965  
Контролер – кассир**

специальности 38.02.08 Торговое дело

Составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548, с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело

Одобрена цикловой методической комиссией специальных дисциплин сферы обслуживания. Протокол № 8.

Председатель ЦМК О.Г. Захарова

Разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия «Сортавальский колледж»



## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965 Контролер – кассир**

## **1.1. Область применения рабочей программы профессионального модуля**

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965 Контролер – кассир является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, входящей в состав укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована

- в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации при наличии соответствующего профессионального образования;
- профессиональной подготовке работников в области информатики и вычислительной техники при наличии среднего или высшего профессионального образования соответствующего профиля.

## **1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965 Контролер – кассир» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

ПК 5.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары

ПК 5.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 5.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 5.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 5.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 5.6. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями

ПК 5.7. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.

ПК 5.8. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.

ПК 5.9 Оформлять документы по кассовым операциям.

ПК 5.10 Осуществлять контроль сохранности товарно- материальных ценностей.

### **Перечень общих компетенций**

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 03</b>	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

<b>ОК 06</b>	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
<b>ОК 07</b>	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
<b>ОК 09</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

### 1.3 Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

В рамках освоения программы профессионального модуля, обучающиеся получают практический опыт и осваивают умения и знания

ПК, ОК.	Практический опыт	Умения	Знания
ПК 51-5.10, ОК 01-09,	<ul style="list-style-type: none"> <li>– эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей;</li> <li>– обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);</li> <li>– устанавливать градации качества пищевых продуктов;</li> <li>– оценивать качество по органолептическим показателям;</li> <li>– распознавать дефекты пищевых продуктов;</li> <li>– создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;</li> <li>– рассчитывать энергетическую ценность продуктов;</li> <li>– производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;</li> <li>– использовать в технологическом</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;</li> <li>– особенности пищевой ценности пищевых продуктов;</li> <li>– ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;</li> <li>– показатели качества различных групп продовольственных товаров:</li> <li>– дефекты продуктов;</li> <li>– особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;</li> <li>– классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;</li> <li>– технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;</li> <li>– устройство и принципы работы оборудования;</li> <li>– типовые правила эксплуатации оборудования;</li> <li>– нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;</li> <li>– Закон о защите прав</li> </ul>

		<p>процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование; осуществлять подготовку ККТ различных видов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах, фискальных регистраторах;</li> <li>– устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;</li> <li>– распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;</li> <li>– осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;</li> <li>– оформлять документы по кассовым операциям;</li> <li>– соблюдать правила техники безопасности;</li> </ul>	<p>потребителей;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правила охраны труда;</li> <li>– документы, регламентирующие применение ККТ;</li> <li>– правила расчетов и обслуживания покупателей;</li> <li>– типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;</li> <li>– классификацию устройства ККТ;</li> <li>– основные режимы ККТ;</li> <li>– особенности технического обслуживания ККТ;</li> <li>– признаки платежеспособности государственных денежных знаков;</li> <li>– порядок получения, хранения и выдачи денежных средств;</li> <li>– отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;</li> <li>– правила оформления документов по кассовым операциям.</li> <li>–</li> </ul>
--	--	--	---

#### **1.4. Количество часов, отводимое на освоение рабочей программы профессионального модуля**

Всего часов - 364

в том числе в форме практической подготовки - 290

Из них на освоение МДК – 136

в том числе самостоятельная работа-  
практики, в том числе учебная - 72

производственная - 144

Промежуточная аттестация –12

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные 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
ПК 4.1 - 4.4, 4.8	МДК 05.01 Розничная торговля продовольственными товарами	80	80	46				72	
ПК 4.5 – 4.7, 4.9	МДК 05.02 Эксплуатации контрольно-кассовой техники	56	56	28					
	Учебная практика, часов	72							
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	144							144
	Промежуточная аттестация	12							
	<b>Всего:</b>	<b>364</b>	<b>136</b>	<b>74</b>				<b>72</b>	<b>144</b>

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

№ занятия	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов			Домашнее задание	Уровень освоения
		Лекции	ЛЗ, ПЗ	КР		
1	2	3	4	5	6	7
<b>ПМ 05. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965 Контролер – кассир</b>		<b>62</b>	<b>74</b>			
<b>МДК 05.01 Розничная торговля продовольственными товарами</b>		<b>34</b>	<b>46</b>			
<b>Тема 1.1 Классификация продовольственных товаров</b>		<b>6</b>	<b>2</b>		Конспект занятия	1
1.	Классификация продовольственных товаров. Учебная и торговая классификация. Ассортиментная характеристика товаров	2			Конспект занятия	1
2.	Производственный и торговый ассортимент. Химический состав продовольственных товаров. Изучение спроса покупателей	2			Конспект занятия	1
3.	<b>Практическая работа № 1</b> Идентификация различных групп, подгрупп и видов продовольственных товаров		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.2. Особенности пищевой ценности продовольственных товаров</b>		<b>8</b>	<b>14</b>			
4.	Особенности пищевой ценности продовольственных товаров. Энергетическая, биологическая, физиологическая ценности пищевых товаров. Консультирование покупателей о пищевой ценности товаров	2			Конспект занятия	1
5.	Качество продовольственных товаров. Факторы, влияющие на качество продовольственных товаров.	2			Конспект занятия	1
6.	Приемка товаров, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов	2			Конспект занятия	1
7.	Методы оценки качества продовольственных товаров. Дефекты продовольственных товаров	2			Конспект занятия	1
8.	<b>Практическая работа №2-3</b> Расчет энергетической ценности пищевых продуктов		4		Отчет по ПЗ	2
9.	<b>Практическая работа №4</b> Составление классификации показателей качества продовольственных товаров		2		Отчет	2
10.	<b>Практическая работа №5-6.</b> Распознавание дефектов пищевых продуктов.		4		Отчет	2
11.	<b>Практическая работа №7</b> Составление алгоритма работы со стандартами и сертификатами		2		Отчет	2
12.	<b>Практическая работа №8</b> Составление классификации оптимальных условий и режимов хранения продовольственных товаров		2		Отчет	2
<b>Тема 1.3 Особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	-		

13.	Особенности маркировки и штриховое кодирование продовольственных товаров. Выкладка и размещение товара в торговом зале	2			Конспект занятия	1
14.	Основы хранения отдельных групп продовольственных товаров. Контроль сохранности товарно-материальных ценностей	2			Конспект занятия	1
15.	<b>Практическая работа №9</b> Оценка, расшифровка и маркировки продовольственных товаров		2		Отчет	2
16.	<b>Практическая работа №10</b> Организация приемки продовольственных товаров		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.4 Консервирование продовольственных товаров</b>		<b>4</b>	<b>10</b>	-		
17.	Методы консервирования продовольственных товаров	2			Конспект занятия	1
18.	Переработка плодов и овощей методами квашения, маринования, сушки, копчением, вялением, консервированием с применением антисептиков, антибиотиков, ультрафиолетовых лучей и стерилизацией	2			Конспект занятия	1
19.	<b>Практическая работа №11-12</b> Распознавание консервированных продовольственных товаров и оценка их качества органолептическим методом		4		Отчет	2
20.	<b>Практическая работа №13</b> Распознавание сушеных продовольственных товаров и оценка их качества органолептическим методом		2		Отчет по ПЗ	2
21.	<b>Практическая работа №14-15</b> Распознавание замороженных продовольственных товаров и оценка их качества органолептическим методом		4		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.5 Характеристика кондитерских изделий содержащих крахмал, крахмалопродуктов</b>		<b>2</b>	<b>4</b>			
22.	Характеристика кондитерских изделий содержащих крахмал, крахмалопродуктов	2			Конспект занятия	1
23.	<b>Практическая работа №16-17</b> Распознавание ассортимента кондитерских товаров, содержащих крахмал и оценка качества органолептическим методом		4		Отчет	2
<b>Тема 1.6 Характеристика мясных субпродуктов и мясных консервов</b>		<b>2</b>	<b>4</b>			
24.	Характеристика мясных субпродуктов и мясных консервов. Ассортимент. Требования к качеству. Упаковка, маркировка, хранение	2			Конспект занятия	1
25.	<b>Практическая работа №18-19</b> Распознавание ассортимента мясных консервов и оценка качества		4		Отчет	2
<b>Тема 1.7 Характеристика семейства важнейших промысловых рыб</b>		<b>2</b>	<b>4</b>			
26.	Характеристика ассортимента семейств важнейших промысловых рыб. Балычные изделия. Икра.	2			Конспект занятия	1
27.	<b>Практическая работа №20-21</b> Распознавание ассортимента различных семейств промысловых рыб		4		Отчет	2
<b>Тема 1.8 Характеристика яиц и продуктов переработки яиц</b>		<b>2</b>	<b>4</b>			



28.	Характеристика яиц и продуктов переработки яиц. Дефекты яиц, упаковка, маркировка, хранение.	2			Конспект занятия	1
29.	<b>Практическая работа №22-23</b> Классификация яиц и оценка качества органолептическим методом.		4		Отчет	2
<b>Тема 1.9 Характеристика алкогольных и безалкогольных напитков</b>		<b>2</b>				
30.	Характеристика ассортимента алкогольных, слабоалкогольных и безалкогольных напитков	2			Конспект занятия	1
<b>Тема 1.10 Характеристика оборудования торговых предприятий реализующих продовольственные товары</b>		<b>2</b>				
31.	Характеристика оборудования торговых предприятий реализующих продовольственные товары. Классификация торгово – технологического оборудования, правила эксплуатации	2			Конспект занятия	1
<b>Тема 1.11 Нормативно правовые акты регулирующие организацию торгового процесса в предприятиях торговли</b>		<b>2</b>				
32.	Нормативно правовые акты, регулирующие организацию торгового процесса в предприятиях торговли. Закон о защите прав потребителей, правила охраны труда, правила торговли	2			Конспект занятия	1
<b>Учебная практика</b> Виды работ: Формировать ассортиментный перечень продовольственных товаров, который должен быть в торговом предприятии. Формирование выкладки продовольственных товаров в соответствии с товарным профилем, товарное соседство. Определение и характеристика отдельных продовольственных товаров.			36		Отчет по УП	2
<b>Производственная практика</b> Виды работ: Ознакомление со структурой розничного торгового предприятия, с правилами внутреннего трудового распорядка и формой организации труда. Ознакомление с выкладкой товара в торговом зале иго ассортиментом и торгово – технологическим оборудованием на котором размещена выкладка товаров. Обслуживание покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров в розничном торговом предприятии.			72		Отчет по ПП	3
<b>МДК 05.02 Эксплуатации контрольно-кассовой техники</b>		<b>28</b>	<b>28</b>			
<b>Тема 1.1 Правила расчетов и обслуживания покупателей</b>		<b>6</b>	<b>6</b>			
1.	Роль ККТ в улучшении культуры обслуживания.	2			Конспект занятия	1

2.	Требования к ККТ, порядок и условия ее применения.	2			Конспект занятия	1
3.	Процентные и товарные вычисления	2			Конспект занятия	1
4.	<b>Практическая работа № 1</b> Организация рабочего места контролера-кассира с учетом требований безопасности труда		2		Отчет по ПЗ	2
5.	<b>Практическая работа № 2-3</b> Расчет стоимости товара с учетом вычета или начисления процентов		4		Отчет	2
<b>Тема 1.2 Типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации</b>		<b>6</b>	<b>2</b>			
6.	Типовые правила обслуживания и эксплуатации ККТ.	2			Конспект занятия	1
7.	Положения по применению ККТ.	2			Конспект занятия	1
8.	Порядок регистрации ККТ. Значение голограмм	2			Конспект занятия	1
9.	<b>Практическая работа № 4.</b> Заполнение бланка заявления на регистрацию ККМ		2		Отчет	2
<b>Тема 1.3 Классификация, устройство, основные режимы и особенности технического обслуживания ККТ</b>		<b>4</b>	<b>4</b>			
10.	Классификация, устройство, основные режимы и особенности технического обслуживания ККТ.	2			Конспект занятия	1
11.	Порядок работы на ККТ.	2			Конспект занятия	1
12.	<b>Практическая работа № 5-6</b> Работа на ККТ автономных видов и пассивных системных видов		4		Отчет	2
<b>Тема 1.4 Проверка платежеспособности государственных денежных знаков</b>		<b>4</b>	<b>2</b>			
13.	Проверка платежеспособности государственных денежных знаков Аппараты для проверки подлинности банкнот, счета, фасовки купюр и монет.	2			Конспект занятия	1
14.	Классификация детекторов. Банковские правила определения платежеспособности банкнот	2			Конспект занятия	1
15.	<b>Практическая работа № 7</b> Исследование платежеспособности государственных денежных знаков		2		Отчет	2
<b>Тема 1.5 Проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильности цены на товары и услуги</b>		<b>4</b>	<b>4</b>			
16.	Проверка качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки,	2			Конспект занятия	1
17.	Наличие маркировки, правильности цены на товары и услуги	2			Конспект занятия	1
18.	<b>Практическая работа № 8-9</b> Проведение проверки качества и количества продаваемых товаров, качества упаковки, наличие маркировки, правильности цены на товары и услуги при работе на ККМ		4		Отчет	2
<b>Тема 1.6 Оформление документов по кассовым операциям</b>		<b>8</b>	<b>10</b>			
19.	Оформление документов по кассовым операциям. Документы, регламентирующие	2			Конспект занятия	1

	применение ККТ. Оформление первичных кассовых документов.					
20.	Определение и учет кассовой выручки.	2			Конспект занятия	1
21.	Порядок ведения книги кассира-операциониста.	2			Конспект занятия	1
22.	Приходные и расходные денежные операции и их документальное оформление	2			Конспект занятия	1
23.	<b>Практическая работа № 10-11</b> Заполнение книги кассира-операциониста		4		Отчет	2
24.	<b>Практическая работа № 12-13</b> Заполнение приходных и расходных кассовых ордеров		4		Отчет	2
25.	<b>Практическая работа № 14</b> Заполнение акта о возврате денежных сумм покупателем по неиспользованным кассовым чекам		2		Отчет	2
<b>Тема 1.7 Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей</b>		<b>4</b>				
26.	Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей	2			Конспект занятия	1
27.	Системы защиты товаров от хищения в торговом зале	2			Конспект занятия	1
<b>Учебная практика</b> Виды работ: Организация рабочего места контролера-кассира с учетом техники безопасности. Подготовка к работе ККТ различных видов с учетом техники безопасности (правила заправки чековой и контрольной лент) Работа на ККМ, в кассовом режиме, в режиме программирования и в режимах отчетов с учетом техники безопасности. Выполнение заключительных операций и устранение мелких неисправностей при работе на ККМ Документальное оформление кассовых документов			<b>36</b>		Отчет по УП	2
<b>Производственная практика</b> Виды работ: Инструктаж по технике безопасности на рабочем месте контролера-кассира и ознакомление с рабочим местом Эксплуатация контрольно-кассовой техники и обслуживание покупателей Оформление документов по кассовым операциям			<b>72</b>		Отчет по ПП	3
<b>Экзамен квалификационный</b>			<b>12</b>			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности).

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация профессионального модуля осуществляется в учебном кабинете «Социально-экономических дисциплин» и лаборатории «Технического оснащения торговых организаций и охраны труда».

#### **Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета**

- калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации;
- образцы товаров и оборудования;
- макеты различных групп товаров.
- Электронная контрольно-кассовая машина ЭКР 2102Ф
- Электронная контрольно-кассовая машина «Касби 02»
- Кассовый терминал POS-комплект АТОЛ EasyPOS Lite ЕНВД с FPrint 03.
- Инструкции по технике безопасности при работе на контрольно-кассовых аппаратах

#### **Технические средства обучения**

- Компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

### **4.2 Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

#### **Основные источники:**

1. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций учеб.пособие для нач.проф.образования- 5-е изд.перераб. – М.: Издательский центр «Академия» 2015.- 208 с.
2. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб.пособие для нач.проф.образования- 5-е изд.перераб. – М.: Издательский центр «Академия»,2011.-256с.
3. Голубкина Т.С. Справочник по товароведению продовольственных товаров (в двух томах): учебное пособие для нач.проф.образования – М: Издательский центр «Академия», 2008, 336 стр.
4. Ильина М.Г. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум: учебное пособие для нач.проф.образования/М.: Издательский центр «Академия»,2011.- 192с.
5. Золотова С.В. Справочник по товароведению непродовольственных товаров (в трех томах): учебное пособие для нач.проф.образования – М: Издательский центр «Академия», 2010, -448 с.
6. Муравина И.В. Основы товароведения: учебн.пособие для нач.проф.образования./- 3-е изд.,стер.- М.: Издательский центр «Академия»,2010.-224с.
7. Никитченко, Л.И. Учебник, Контрольно-кассовые машины.-М.:Академия,2010

8. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташева Е.Л. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: учебник для нач.проф. образования – 8-е изд., стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2011.- 464с.
9. Парфетьева Т.Р. Учебник, Оборудование торговых предприятий, М.: Издательский центр "Академия", 2007.
10. Райкова Е.Ю., Додонник Ю.В. Теория товароведения: Учеб.пособие для преподавателей образовательных учреждений нач.проф.образования/ 2 – е изд.; стер.-М: Издательский центр «Академия», 2004,-240
11. Яковенко Н.В. Учебник ,Кассир торгового зала, - М.:Академия, 2009.

#### **Дополнительные источники:**

##### Электронные ресурсы (Интернет-ресурсы)

- Российское образование [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.edu.ru>, свободный.
- Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.consultant.ru>, свободный.
- журнал Коммерсант Деньги [электронный ресурс]. Режим доступа - <https://www.kommersant.ru/money>, свободный.
- «Новости и технологии торгового бизнеса» [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.because.ru/web/torgrus.shtml>, свободный.
- «Современная торговля» [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>, свободный.
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии [электронный ресурс]. Режим доступа - <https://www.gost.ru/portal/gost>, свободный.

#### **4.3 Общие требования к организации образовательного процесса**

Реализация профессионального модуля **04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965 Контролер – кассир»** завершается экзаменом (квалификационным) по ПМ.

#### **4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

**Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:** наличие высшего профессионального образования.

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой;**

Педагогический состав: дипломированный специалист – преподаватель междисциплинарных курсов: «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров». «Розничная торговля продовольственными товарами», «Организация торговли», «Техническое оснащение торговых организаций, и охрана труда», «Теоретические основы товароведения», «Документационное обеспечение управления», Образование – высшее,

соответствующее профилю профессиональных модулей и специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

### **5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям**

**служащих: 17353 Продавец продовольственных товаров, 12965 Контролер – кассир**

Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 5.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Приемка товаров, контроль за наличием необходимых сопроводительных документов Качество продовольственных товаров. Факторы, влияющие на качество продовольственных товаров..	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.	Выкладка и размещение товара в торговом зале Особенности маркировки и штриховое кодирование продовольственных товаров..	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК5.3 Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	Консультирование покупателей о пищевой ценности товара. Особенности пищевой ценности продовольственных товаров. Энергетическая, биологическая, физиологическая ценности пищевых товаров. в	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	Основы хранения отдельных групп продовольственных товаров. Контроль сохранности товарно – материальных ценностей	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.5. Осуществлять эксплуатацию торгового технологического	Классификация торгового – технологического оборудования, правила эксплуатации торгового –	Текущий контроль в форме: -защиты практических

оборудования.	технологического оборудования. Характеристика оборудования торговых предприятий реализующих продовольственные товары.	работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.6 Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.	Правильность эксплуатации ККТ различных видов, в соответствии с требованиями нормативно-технической документацией и правил техники безопасности. Правильность определения и устранения мелких неисправностей ККТ, в соответствии с требованиями нормативно-технической документацией и правил техники безопасности. Правильность выполнения расчетных операций с покупателями, в соответствии с требованиями нормативных документов	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.7 Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.	Правильность эксплуатации детектора подлинности купюр, в соответствии с требованиями нормативно-технической документацией и правил техники безопасности. Правильность определения признаков подлинности государственных денежных, в соответствии с требованиями инструкций ЦБ	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.8 Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.	Определение оценки качества товаров по органолептическим показателям, в соответствии с требованиями нормативной документации и правил техники безопасности. Правильность осмотра товаров, в соответствии с требованиями нормативной документации и правил техники безопасности	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.9 Оформлять	Правильность и своевременность	Текущий контроль в

документы по кассовым операциям.	оформления документов по кассовым операциям, в соответствии с инструкцией	форме: -защиты практических работ; Комплексный экзамен по профессиональному модулю.
ПК 5.10 Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	Основы хранения отдельных групп продовольственных товаров. Контроль сохранности товарно – материальных ценностей	Текущий контроль в форме: -защиты практических работ; Квалификационный экзамен по профессиональному модулю.
ОК 01	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	



ОК 06	применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09.	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	
Экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю		

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

<b>Процент результативности (правильных ответов)</b>	<b>Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений</b>	
	<b>балл (отметка)</b>	<b>вербальный аналог</b>
91-100	5	отлично
76-90	4	хорошо
60-75	3	удовлетворительно
Менее 60	2	не удовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений преподавателем определяется интегральная оценка уровня подготовки по учебной дисциплине.

Министерство образования и спорта Республики Карелия  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия  
«Сортавальский колледж»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)**

специальности 38.02.08 Торговое дело

Составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548, с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело

Одобрена цикловой методической комиссией специальных дисциплин сферы обслуживания. Протокол № 8.

Председатель ЦМК О.Г. Захарова

Разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия «Сортавальский колледж»

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)

## 1.1. Область применения рабочей программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору) является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, входящей в состав укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована

- в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации при наличии соответствующего профессионального образования;
- профессиональной подготовке работников в области информатики и вычислительной техники при наличии среднего или высшего профессионального образования соответствующего профиля.

## 1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

### 1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
<b>ОК 09</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
<b>ВД 3 н.1.</b>	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
<b>ПК 3.1</b>	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<b>ПК 3.2</b>	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
<b>ПК 3.3</b>	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов

<b>ПК 3.4</b>	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
<b>ПК 3.5</b>	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
<b>ПК 3.6</b>	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 3.7</b>	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
<b>ПК 3.8</b>	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

### 1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

<b>Владеть навыками</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;</li> <li>– поиска и выявления потенциальных клиентов;</li> <li>– формирования и актуализации клиентской базы;</li> <li>– проведения мониторинга деятельности конкурентов;</li> <li>– определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;</li> <li>– формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</li> <li>– информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;</li> <li>– стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>– взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;</li> <li>– закрытия сделок;</li> <li>– соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;</li> <li>– использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;</li> <li>– сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;</li> <li>– мониторинг и контроль выполнения условий договоров;</li> <li>– анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</li> <li>– выполнения запланированных показателей по объему продаж;</li> <li>– разработки программ по повышению лояльности клиентов;</li> <li>– разработки мероприятий по стимулированию продаж;</li> <li>– информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</li> <li>– участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</li> <li>– стимулирования клиентов на заключение сделки;</li> <li>– контроля состояния товарных запасов;</li> <li>– анализа выполнения плана продаж;</li> <li>– информационно-справочного консультирования клиентов;</li> <li>– контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;</li> <li>– обеспечения соблюдения стандартов организации.</li> </ul>
<b>Уметь</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</li> <li>– вести и актуализировать базу данных клиентов;</li> <li>– формировать отчетную документацию по клиентской базе;</li> <li>– анализировать деятельность конкурентов;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>– планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</li> <li>– вести реестр реквизитов клиентов;</li> <li>– использовать программные продукты;</li> <li>– планировать объемы собственных продаж;</li> <li>– устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;</li> <li>– использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;</li> <li>– формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;</li> <li>– планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;</li> <li>– использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;</li> <li>– предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;</li> <li>– опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>– работать с возражениями клиента;</li> <li>– применять техники по закрытию сделки;</li> <li>– суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;</li> <li>– фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;</li> <li>– обеспечивать конфиденциальность полученной информации;</li> <li>– анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;</li> <li>– оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;</li> <li>– подготавливать документацию для формирования заказа;</li> <li>– осуществлять мероприятия по размещению заказа;</li> <li>– следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;</li> <li>– принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;</li> <li>– осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;</li> <li>– оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;</li> <li>– осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;</li> <li>– организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;</li> <li>– соблюдать конфиденциальность информации;</li> <li>– предоставлять клиенту достоверную информацию;</li> <li>– корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;</li> <li>– соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;</li> <li>– обеспечивать баланс интересов клиента и организации;</li> <li>– обеспечивать соблюдение требований охраны;</li> <li>– разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;</li> <li>– собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;</li> <li>– планировать работу по выполнению плана продаж;</li> <li>– анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;</li> <li>– анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана</li> </ul>
--	--



	<p>продаж;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать возможности увеличения объемов продаж;</li> <li>– планировать и контролировать поступление денежных средств;</li> <li>– обеспечивать наличие демонстрационной продукции;</li> <li>– применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;</li> <li>– планировать рабочее время для выполнения плана продаж;</li> <li>– планировать объемы собственных продаж;</li> <li>– оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</li> <li>– разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</li> <li>– разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</li> <li>– анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;</li> <li>– анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;</li> <li>– анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;</li> <li>– вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;</li> <li>– вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;</li> <li>– анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;</li> <li>– обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;</li> <li>– анализировать оборачиваемость складских остатков;</li> <li>– составлять отчетную документацию по продажам;</li> <li>– разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;</li> <li>– инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;</li> <li>– инициативно вести диалог с клиентом;</li> <li>– резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;</li> <li>– определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</li> <li>– разрабатывать рекомендации для клиента;</li> <li>– собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>– анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;</li> <li>– проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;</li> <li>– вести деловую переписку с клиентами и партнерами;</li> <li>– использовать программные продукты.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– методики выявления потребностей клиентов;</li> <li>– методики выявления потребностей;</li> <li>– технику продаж;</li> <li>– методики проведения презентаций;</li> <li>– потребительские свойства товаров;</li> <li>– требования и стандарты производителя;</li> <li>– принципы и порядок ведения претензионной работы;</li> <li>– ассортимент товаров;</li> <li>– стандарты организации;</li> <li>– стандарты менеджмента качества;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– гарантийную политику организации;</li> <li>– специализированные программные продукты;</li> <li>– методики позиционирования продукции организации на рынке;</li> <li>– методы сегментирования рынка;</li> <li>– методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;</li> <li>– инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;</li> <li>– Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;</li> <li>– Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;</li> <li>– Основы организации послепродажного обслуживания.</li> </ul>
--	--

### **1.3. Количество часов, отводимое на освоение рабочей программы профессионального модуля**

Всего часов - 438

в том числе в форме практической подготовки - 362

Из них на освоение МДК – 210

в том числе самостоятельная работа-  
практики, в том числе учебная - 36

производственная - 180

Промежуточная аттестация –12

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные 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
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	210	210	146				36	
	Учебная практика, часов	36							
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	180							180
	Промежуточная аттестация	12							
	<b>Всего:</b>	<b>438</b>	<b>108</b>	48				<b>36</b>	<b>180</b>

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

№ занятия	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов			Домашнее задание	Уровень освоения
		Лекции	ЛЗ, ПЗ	КР		
1	2	3	4	5	6	7
<b>Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>		<b>64</b>	<b>146</b>			
<b>МДК 03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>		<b>64</b>	<b>146</b>			
<b>Тема 1.1. Формирование клиентской базы</b>		<b>14</b>	<b>18</b>		Конспект занятия	1
1.	<b>1.</b> Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	2			Конспект занятия	1
2.	<b>2.</b> Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.	2			Конспект занятия	1
3.	<b>3.</b> Пути формирования клиентской базы	2			Конспект занятия	1
4.	<b>4.</b> Рынок информационных систем управления клиентской базой	2			Конспект занятия	1
5.	Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, SEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM).	2			Конспект занятия	1
6.	<b>5.</b> Основные критерии выбора CRM-системы.	2			Конспект занятия	1
7.	Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России	2			Конспект занятия	1
8.	<b>Практическое занятие 1-4.</b> Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации		8		Отчет по ПЗ	2
9.	<b>Практическое занятие 5-7.</b> Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров.		6		Отчет по ПЗ	2
10.	<b>Практическое занятие 8-9.</b> Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности.		4		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.2. Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы</b>		<b>20</b>	<b>32</b>			
11.	<b>1.</b> Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий	2			Конспект занятия	1
12.	<b>2.</b> Методы планирования продаж: планирование «сверху вниз» (top-down planning), планирование «снизу-вверх» (bottom-up planning), планирование «цели вниз — план вверх» (goals down-plans up planning).	2			Конспект занятия	1

13.	<b>3.</b> Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч.	2			Конспект занятия	1
14.	Подготовка и направление коммерческих предложений. Организация и правила проведения переговоров.	2			Конспект занятия	1
15.	<b>4.</b> Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.	2			Конспект занятия	1
16.	<b>5.</b> Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям, сегментация площади торгового зала, е	2			Конспект занятия	1
17.	оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазин	2			Конспект занятия	1
18.	<b>6.</b> Мерчандайзинг. понятие, правила и программы	2			Конспект занятия	1
19.	<b>7.</b> Выкладка товаров: понятие выкладки и точки продаж, принципы и правила выкладки, основные концепции представления товаров, специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров.	2			Конспект занятия	1
20.	<b>8.</b> Методика построения планограммы. Правила оформления ценников.	2			Конспект занятия	1
21.	<b>Практическое занятие 10-11.</b> Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.		4		Отчет по ПЗ	2
22.	<b>Практическое занятие 12-13.</b> Формулировка ценностей товара и их отражение в уникальном торговом предложении.		4		Отчет по ПЗ	2
23.	<b>Практическое занятие 14-15.</b> Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж		4		Отчет по ПЗ	2
24.	<b>Практическое занятие 16-17.</b> Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов.		4		Отчет по ПЗ	2
25.	<b>Практическое занятие 18-19.</b> Фиксация и анализ результатов преддоговорной работы с клиентом, и разработка плана дальнейших действий с применением специализированных программных продуктов.		4		Отчет по ПЗ	2
26.	<b>Практическое занятие 20-21.</b> Использование интернет-вещей для оптимизации торговых процессов.		4		Отчет по ПЗ	2
27.	<b>Практическое занятие 22-23.</b> Оформление витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.		4		Отчет по ПЗ	2
28.	<b>Практическое занятие 24-25.</b> Анализ эффективности размещения отделов магазина с учетом мерчандайзинговых подходов		4		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.3. Организация и осуществление продажи потребительских товаров</b>		<b>10</b>	<b>16</b>	<b>-</b>		
29.	<b>1.</b> Техники продаж: классификация, рекомендации по применению,	2			Конспект занятия	1
30.	характеристика этапов продаж.	2			Конспект занятия	1

31.	<b>2.</b> Технологии продаж потребительских товаров в розничных торговых предприятиях, интернет-магазинах и на маркетплейсах	2			Конспект занятия	1
32.	<b>3.</b> Алгоритмы работы с возражениями и техники закрытия сделок	2			Конспект занятия	1
33.	<b>4.</b> Подготовка и проведение презентаций потребительских товаров	2			Конспект занятия	1
34.	<b>Практическое занятие 26-27.</b> Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи		4		Отчет по ПЗ	2
35.	<b>Практическое занятие 28-30</b> Подготовка презентации товара для клиентов с учетом их потребностей		6		Отчет по ПЗ	2
36.	<b>Практическое занятие 31-33.</b> Работа с возражениями в процессе продажи товаров		6		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.4. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги торговли и соблюдения стандартов организации</b>		<b>6</b>	<b>16</b>	-		
37.	1.Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования.	2			Конспект занятия	1
38.	Бизнес-процессы и стандарты работы розничного магазина	2			Конспект занятия	1
39.	<b>2.</b> Принципы и порядок ведения претензионной работы. Схема работы с претензиями. Алгоритм ответа на претензию	2			Конспект занятия	1
40.	<b>Практическое занятие 34-35.</b> Организация процесса купли-продажи в соответствии со стандартами и регламентами торговой организации		4		Отчет по ПЗ	2
41.	<b>Практическое занятие 36-37.</b> Продажа дополнительных услуг торгового предприятия		4		Отчет по ПЗ	2
42.	<b>Практическое занятие 38-39.</b> Оказание содействия клиентам в процессе продажи		4		Отчет по ПЗ	2
43.	<b>Практическое занятие 40-41.</b> Урегулирование спорных вопросов, претензий		4		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.5. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса</b>		<b>6</b>	<b>22</b>			
44.	<b>1.</b> Позиционирование продукции организации на рынке	2			Конспект занятия	1
45.	<b>2.</b> Методы сегментирования рынка. Портрет клиента.	2			Конспект занятия	1
46.	<b>3.</b> Методы стимулирования продаж	2			Конспект занятия	1
47.	<b>Практическое занятие 42-45.</b> Сбор, анализ и систематизация данных по объемам продаж		8		Отчет по ПЗ	2
48.	<b>Практическое занятие 46-49.</b> Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж		8		Отчет по ПЗ	2
49.	<b>Практическое занятие 50-52.</b> Расчет эффективности мероприятия по стимулированию продаж		6		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.6. Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж</b>		<b>4</b>	<b>20</b>			
50.	<b>1.</b> Внутренний и внешний контроль продаж.	2			Конспект занятия	1

51.	Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. Формирование отчетов о продажах	2			Конспект занятия	1
52.	<b>Практическое занятие 53-55.</b> Составление отчетной документации по продажам		6		Отчет по ПЗ	2
53.	<b>Практическое занятие 56-59.</b> ABC, XYZ-анализ текущей клиентской базы.		8		Отчет по ПЗ	2
54.	<b>Практическое занятие 60-62.</b> Формирование отчета о работе с текущей базой (пенетрации, индекса лояльности — NPS, ценности клиента- LTV, показателя удержания покупателя –CRR, среднего дохода на покупателя – ARC)		6		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.7. Анализ и контроль состояния товарных запасов</b>		<b>2</b>	<b>6</b>			
55.	<b>1.</b> Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль	2			Конспект занятия	1
56.	<b>Практическое занятие 63-65.</b> Анализ состояния складских остатков и их оборачиваемости		6		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов</b>		<b>2</b>	<b>16</b>			
57.	<b>1.</b> Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов	2			Конспект занятия	1
58.	<b>Практическое занятие 66-68.</b> Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров.		6		Отчет по ПЗ	2
59.	<b>Практическое занятие 69-71.</b> Разработка плана послепродажного обслуживания клиента		6		Отчет по ПЗ	2
60.	<b>Практическое занятие 72-73.</b> Анализ уровня удовлетворенности качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия»		4		Отчет по ПЗ	2
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Работа с открытыми источниками информации и доступными информационными ресурсами организации для расширения клиентской базы и определения приоритетных потребностей клиентов 2. Анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров, деятельности конкурентов с использованием внешних и внутренних источников 3. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. 4. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов 5. Разработка Уникального торгового предложения 6. Подготовка презентации товара, 7. Организация обслуживания клиентов: предоставление информации по продукции и услугам с использованием профессиональных и технических терминов с их пояснениями, опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работа			36		Отчет по УП	2

с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки. 8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности			
<b>Производственная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. 2. Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия. 3. Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности 4. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов 5. Разработка плана оформления витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий. 6. Осуществление отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации, оформление документации при отгрузке/выдаче продукции 7. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов. 8. Урегулирование спорных вопросов, претензий. 9. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. 10. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. 11. Выполнение операций по контролю над состоянием и анализу товарных запасов с применением программных продуктов 12. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.	180	Отчет по ПП	3
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности).



## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

### 4.2 Основные печатные и электронные издания

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>

2. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

3. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>

### Дополнительные источники

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222с.- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

2. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

3. Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широченской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений;</li> <li>– Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных;</li> <li>– Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.</li> </ul>	<p>Устный/письменный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.</p>
ПК 3.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разрабатывает алгоритм установления контактов;</li> <li>– Формирует коммерческие предложения по продаже товаров;</li> <li>– Информировывает клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме;</li> <li>– Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости;</li> <li>– Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей;</li> <li>– Применяет приемы работы с возражениями клиента;</li> <li>– Выбирает и обосновывает методы завершения сделки;</li> <li>– Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p> <p>Экспертная оценка создания и представления презентаций.</p>
ПК 3.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;</li> <li>– Суммирует выгоды и предлагать план действий клиенту;</li> <li>– Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка создания и представления презентаций.</p>
ПК 3.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Планирует объемы собственных продаж;</li> <li>– Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж;</li> <li>– Анализирует выполнения плана продаж.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и</p>

ПК 3.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</li> <li>– Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.</li> </ul>	<p>построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.</p>
ПК 3.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов</li> </ul>	<p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося</p>
ПК 3.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных;</li> <li>– Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.</li> </ul>	<p>в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.</p> <p>Экспертная оценка умения вступать в</p>
ПК 3.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания;</li> <li>– Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.</li> </ul>	<p>коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p>
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи;</li> <li>– Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>– Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</li> <li>– Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на практических занятиях</li> <li>– при выполнении работ на различных этапах производственной практики;</li> <li>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.</li> </ul>
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска;</li> <li>– Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска;</li> <li>– Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства</li> </ul>	

	для решения профессиональных задач.	
ОК 04	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды;</li> <li>– В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.</li> </ul>	
ОК 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами;</li> <li>– Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.</li> </ul>	
ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы;</li> <li>– Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> <li>– Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li> <li>– Кратко обосновывает и объясняет свои действия;</li> <li>– Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.</li> </ul>	

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
91-100	5	отлично
76-90	4	хорошо
60-75	3	удовлетворительно
Менее 60	2	не удовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений преподавателем определяется интегральная оценка уровня подготовки по учебной дисциплине.

Министерство образования и спорта Республики Карелия  
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия  
«Сортавальский колледж»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **ПМн.04 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)**

специальности 38.02.08 Торговое дело

Составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 г. № 548, с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело

Одобрена цикловой методической комиссией специальных дисциплин сферы обслуживания. Протокол № 8.  
Председатель ЦМК О.Г. Захарова

Разработчик: Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Республики Карелия «Сортавальский колледж»

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24

## 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### ПМн.04 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)

#### 1.1. Область применения рабочей программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля ПМн.04 Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору) является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, входящей в состав укрупненной группы 38.00.00 Экономика и управление.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована

- в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации при наличии соответствующего профессионального образования;
- профессиональной подготовке работников в области информатики и вычислительной техники при наличии среднего или высшего профессионального образования соответствующего профиля.

#### 1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)»

и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

##### 1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
<b>ОК 01</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 04</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 05</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
<b>ОК 08</b>	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
<b>ОК 09</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

##### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
<b>ВД 3 н.4.</b>	Организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)



<b>ПК 3.1</b>	Определять готовность веб-сайта к продвижению
<b>ПК 3.2</b>	Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
<b>ПК 3.3</b>	Разрабатывать стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализации в сети
<b>ПК 3.4</b>	Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество;
<b>ПК 3.5</b>	Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика
<b>ПК 3.6</b>	Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

<b>Владеть навыками</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведения технического анализа аудируемого веб-сайта;</li> <li>– проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;</li> <li>– проведения аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта;</li> <li>– анализа поисковой выдачи;</li> <li>– анализа веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи;</li> <li>– анализа поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>– определения стратегии поискового продвижения;</li> <li>– проверки и корректировки списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении;</li> <li>– анализа присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем;</li> <li>– определения стратегии продвижения в социальных сетях;</li> <li>– размещения текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</li> <li>– размещения медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</li> <li>– разработки лендинга;</li> <li>– анализа использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы;</li> <li>– анализа показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании;</li> <li>– составления отчетов по результатам выделения сегментов целевой аудитории.</li> </ul>
<b>Уметь</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявлять технические ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– документировать выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– формулировать предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>– выявлять технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> <li>– выявлять особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов</li> </ul>

	<p>конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>– определять факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</li> <li>– составлять список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</li> <li>– актуализировать информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети "интернет";</li> <li>– анализировать собранную информацию и принимать решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;</li> <li>– составлять список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>– анализировать релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;</li> <li>– анализировать список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию;</li> <li>– определять маркетинговые стратегии;</li> <li>– составлять smm-стратегии;</li> <li>– составлять контент-планы;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– разрабатывать уникальные торговые предложения;</li> <li>– разрабатывать рекламные модули;</li> <li>– создавать стратегии продвижения;</li> <li>– сегментировать целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– обосновывать выбор целевой аудитории;</li> <li>– создавать тексты и рекламные слоганы;</li> <li>– создавать тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</li> <li>– различать виды текстов;</li> <li>– рассчитывать бюджет на создание лендинга;</li> <li>– писать техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций;</li> <li>– определять СТА для лендингов;</li> <li>– работать с бесплатными сервисами создания лендингов;</li> <li>– создавать уникальное торговое предложение для определенных задач, работать с сервисами рассылок;</li> <li>– составлять информационно-аналитические справки;</li> <li>– оформлять отчетные документы.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов;</li> <li>– основы веб-технологии;</li> <li>– основы веб-дизайна;</li> <li>– основы компьютерной грамотности;</li> <li>– методы обработки текстовой информации;</li> <li>– правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>– основы письменной деловой коммуникации использовать инструменты для проведения технического аудита;</li> <li>– правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации;</li> <li>– основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>– способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>– особенности функционирования современных поисковых машин;</li> <li>– правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</li> <li>– внутренние ошибки веб-сайта, влияющие на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок;</li> <li>– особенности функционирования современных систем администрирования веб-сайтов;</li> <li>– правила составления и критерии качества списка ключевых слов и словосочетаний;</li> <li>– стандарты делового общения в письменной и устной форме;</li> <li>– особенности функционирования современных поисковых машин;</li> <li>– правила формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта;</li> <li>– правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы);</li> <li>– методы обработки текстовой и графической информации;</li> <li>– основы копирайтинга и веб-райтинга;</li> <li>– основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов и веб-дизайна;</li> <li>– правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</li> <li>– перечень (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «интернет»;</li> <li>– особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа;</li> <li>– основы разработки и поддержки сайтов/лендингов;</li> <li>– основы гипертекстовой разметки;</li> <li>– стандарты верстки веб-сайтов;</li> <li>– принципиальные отличия лендингов от сайтов;</li> <li>– сервисы для автоматизации рассылок;</li> <li>– методы обработки текстовой информации и графической информации.</li> </ul>
--	--

### **1.3. Количество часов, отводимое на освоение рабочей программы профессионального модуля**

Всего часов - 194

в том числе в форме практической подготовки - 128

Из них на освоение МДК – 74

в том числе самостоятельная работа-  
практики, в том числе учебная - 36

производственная - 72

Промежуточная аттестация –12

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные 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
ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 08, ОК 09	Раздел 1. Технология интернет-маркетинга	74	74	20				36	
	Учебная практика, часов	36							
	<b>Производственная практика (по профилю специальности), часов</b>	72							72
	Промежуточная аттестация	12							
	<b>Всего:</b>	<b>194</b>	<b>74</b>	20				<b>36</b>	<b>108</b>

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

№ занятия	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов			Домашнее задание	Уровень освоения
		Лекции	ЛЗ, ПЗ	КР		
1	2	3	4	5	6	7
<b>Раздел 1. Технология интернет-маркетинга</b>		<b>54</b>	<b>20</b>			
<b>МДКн.04.01 Технология интернет-маркетинга</b>		<b>54</b>	<b>20</b>			
<b>Тема 1.1. Основы маркетинга</b>		<b>8</b>	<b>2</b>		Конспект занятия	1
1.	<b>1.</b> Процесс управления маркетингом, основные этапы, проблемы реализации. <b>2.</b> Сегментирование рынка и позиционирование товара на рынке.	2			Конспект занятия	1
2.	<b>3.</b> Организация службы маркетинга на предприятии. <b>4.</b> Маркетинговая среда предприятия в рыночной экономике.	2			Конспект занятия	1
3.	<b>5.</b> Основные факторы микросреды функционирования фирмы <b>6.</b> Основные факторы макросреды функционирования фирмы..	2			Конспект занятия	1
4.	<b>7.</b> Жизненный цикл товаров: основные стадии. Продвижение товаров и услуг.	2			Конспект занятия	1
5.	<b>Практическое занятие 1.</b> Разработка схемы жизненного цикла товаров		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.2. Определение и характеристики интернет-маркетинга</b>		<b>6</b>	<b>-</b>			
6.	<b>1.</b> Цели и задачи интернет-маркетинга. Термины и определения, относящиеся к интернет-маркетингу. <b>2.</b> Основные клиенты интернет-маркетинга.	2			Конспект занятия	1
7.	<b>3.</b> Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей	2			Конспект занятия	1
8.	<b>4.</b> Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы и информационные системы	2			Конспект занятия	1
<b>Тема 1.3. Инновации в маркетинге</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>		
9.	<b>1.</b> Сервисные программы для оценки потребительской ценности. Программы лояльности <b>2.</b> Новые решения для рекламы: Digital Signage, Indoor TV.	2			Конспект занятия	1
10.	<b>3.</b> Информационные системы управления опытом потребителей	2			Конспект занятия	1
11.	<b>Практическое занятие 2.</b> Разработка форм опроса для сайта произвольной компании с целью определения отношения клиентов к ее товарам (услугам) с использованием цифровых технологий и электронной почты клиента		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.4 Целевая аудитория проекта в интернет-маркетинге</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>		

12.	<b>1.</b> Понятие «целевая аудитория», виды целевой аудитории и способы ее анализа. Определение, сегментация и составление портрета целевой аудитории проекта.	2			Конспект занятия	1
13.	<b>Практическое занятие 3.</b> Анализ внешней среды предприятия. Анализ внутренней среды предприятия		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.5. Анализ готовности веб-сайта к продвижению</b>		<b>6</b>	<b>2</b>			
14.	<b>1.</b> Исследование основ эргономичности (юзабилити) веб-сайтов, веб-технологии, веб-дизайна, компьютерной грамотности <b>2.</b> Методы обработки текстовой информации, правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов,	2			Конспект занятия	1
15.	<b>3.</b> Основы письменной деловой коммуникации использования инструментов для проведения технического аудита <b>4.</b> Правила составления и план документа аудита интернет-маркетинга организации.	2			Конспект занятия	1
16.	<b>5.</b> Основы оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин. Способы корректировки внутренних ошибок веб-сайта	2			Конспект занятия	1
17.	<b>Практическое занятие 4.</b> Выявление и анализ технических преимуществ веб-сайтов конкурентов		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.6. Анализ интернет-пространства и поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</b>		<b>8</b>	<b>4</b>			
18.	<b>1.</b> Анализ внутренних ошибок веб-сайта, влияющих на результат работы поисковых машин, и способов устранения ошибок, особенностей функционирования современных систем администрирования веб-сайтов. <b>2.</b> Организация правил составления и критериев качества списка ключевых слов и словосочетаний, стандартов делового общения в письменной и устной форме, особенностей функционирования современных поисковых машин.	2			Конспект занятия	1
19.	<b>3.</b> Анализ правил формирования служебного файла, размещенного в корневом каталоге веб-сайта и сообщающего поисковым машинам алгоритм индексации содержимого веб-сайта.	2			Конспект занятия	1
20.	<b>4.</b> Правила формирования основных тегов (заголовков страницы, ключевых слов страницы, описания страницы).	2			Конспект занятия	1
21.	<b>5.</b> Методы обработки текстовой и графической информации основ копирайтинга и веб-райтинга.	2			Конспект занятия	1
22.	<b>Практическое занятие 5.</b> Анализ практических ситуаций по составлению списка ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин		2		Отчет по ПЗ	2

23.	<b>Практическое занятие 6.</b> Анализ релевантности составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта, анализ списка ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.7. Разработка стратегии проведения контекстно-медийной и медийной кампаний и их реализация в сети «Интернет»</b>		<b>6</b>	<b>2</b>			
24.	1. Понятие «стратегия продвижения». Виды и закономерности стратегии продвижения. Концепция продвижения, цели и задачи продвижения. Целевая аудитория, модели поведения аудитории и методы влияния на нее 2. Понятие «социальная сеть», общие принципы работы виртуальных социальных сетей.	2			Конспект занятия	1
25.	3. SMM-стратегия, методы измерения эффективности, методы создания контента. Стратегия продаж через «блогосферу»	2			Конспект занятия	1
26.	4. Понятие и значение контент-плана в интернет-маркетинге. Виды контент-планов 5. Содержание контент-плана	2			Конспект занятия	1
27.	<b>Практическое занятие 7.</b> Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.8 Организация и проведение рекламных кампаний в социальных медиа, для привлечения пользователей в интернет-сообщество</b>		<b>6</b>	<b>2</b>			
28.	1. Изучение перечня (количество и названия) рекламных механизмов показа аудитории рекламных сообщений в сети «Интернет»	2			Конспект занятия	1
29.	2. Особенности функционирования современных рекламных систем в составе социальных медиа 3. Характеристика социальных медиа	2			Конспект занятия	1
30.	4. Анализ рекламных модулей. 5. Анализ уникальных торговых предложений и рекламных рассылок	2			Конспект занятия	1
31.	<b>Практическое занятие 8.</b> Разработка уникальных торговых предложений.		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.9. Создание лендинга</b>		<b>2</b>	<b>2</b>			
32.	1. Понятие «landing page», классификация, этапы проектирования, структура. 2. Конструкторы для создания «landing page».	2			Конспект занятия	1
33.	<b>Практическое занятие 9.</b> Разработка лендинга для коммерческого предприятия		2		Отчет по ПЗ	2
<b>Тема 1.10. Анализ эффективности в интернет-маркетинге</b>		<b>6</b>	<b>2</b>			
34.	1. Концепции эффективности в интернет-маркетинге. 2. Методы измерения в интернете. 3. Методы идентификации посетителей.	2			Конспект занятия	1
35.	4. Измерение эффективности интернет-маркетинга.	2			Конспект занятия	1
36.	5. Анализ рекламной компании по стоимости клиентов и конверсии.	2			Конспект занятия	1

37.	<b>Практическое занятие 10.</b> Анализ результатов маркетинговой активности.	2	Отчет по ПЗ	2
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Определение целевой аудитории: выделить сегменты целевой аудитории, составить описание каждого сегмента с учетом следующих характеристик: фото типичного представителя, пол, возраст, география проживания, семейное положение, образование, доход, профессиональная деятельность, интересы, стиль жизни. 2. Анализ и применение инструментов для проведения технического аудита. 3. Составление аналитической справки, в которой будет проведен анализ присутствия заказчика в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 4. Создание и анализ стратегии продвижения в социальных сетях. 5. Разработка и анализ контент-плана для разных типов предприятий. 6. Разработка уникальных торговых предложений. 7. Создание рекламных текстов и слоганов для продвижения товара. 8. Анализ результатов маркетинговой активности. 9. Расчет стоимости рекламной кампании.		36	Отчет по УП	2
<b>Производственная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Проведение технического анализа аудируемого веб-сайта. 2. Проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта. 3. Проведение аудита визуально-эстетического решения аудируемого вебсайта. 4. Анализ поисковой выдачи. 5. Анализ веб-сайтов конкурентов из поисковой выдачи. 6. Анализ поведения пользователей при поиске необходимой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» 7. Определение стратегии поискового продвижения. 8. Проверка и корректировка списка ключевых слов и словосочетаний, используемых при поисковом продвижении. 9. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем. 10. Определение стратегии продвижения в социальных сетях. 11. Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 12. Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». 13. Разработка лендинга.		72	Отчет по ПП	3



<b>14.</b> Анализ использования информационных, навигационных и функциональных элементов страниц веб-сайта посетителями, пришедшими по ссылкам из систем контекстно-медийной рекламы.			
<b>15.</b> Анализ показателей эффективности проведения контекстно-медийной рекламной кампании. Составление отчетов по результатам работы выделения сегментов целевой аудитории.			
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности).

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Лаборатория «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.3 примерной образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

### 4.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

#### . Основные печатные и электронные издания

1. Информационные технологии в маркетинге: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 367 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9115-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491722>

2. PR в сфере коммерции: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. М. Синяевой. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. — 298 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-9558-0614-3. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1018359> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

#### Дополнительные источники

1. Ашманов, И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов. СПб.: Питер, 2021.

2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л. П. Гаврилов. — М. : Юрайт, 2021.

3. Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л. П. Гаврилов. — М. : Юрайт, 2021.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявляет технические ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– документирует выявленные ошибки в работе веб-сайта;</li> <li>– формулирует предложения по исправлению выявленных технических ошибок и ошибок в эргономичности (юзабилити);</li> <li>– выявляет технические преимущества веб-сайтов конкурентов;</li> <li>– выявляет особенности эргономичности (юзабилити) веб-сайтов конкурентов, влияющие на занимаемые ими позиции в выдаче поисковой машины;</li> <li>– использует инструменты для проведения технического аудита</li> </ul>	<p>Устный/письменный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.</p>
ПК 3.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет факторы, влияющие на позиции веб-сайтов в поисковой выдаче;</li> <li>– составляет список ключевых слов и словосочетаний для анализа поисковой выдачи;</li> <li>– актуализирует информацию о поведении пользователей веб-сайтов заданной тематики в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</li> <li>– анализирует собранную информацию и принимает решение о порядке работы с веб-сайтом с целью оптимизации по требованиям поисковой машины;</li> <li>– составляет список ключевых слов и словосочетаний, необходимых для оптимизации веб-сайта под требования поисковых машин;</li> <li>– анализирует релевантность составленного списка ключевых слов и словосочетаний тематике оптимизируемого веб-сайта;</li> <li>– анализирует список ключевых слов и словосочетаний на соответствие техническому заданию</li> </ul>	<p>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p>
ПК 3.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет маркетинговые стратегии;</li> <li>– составляет SMM-стратегии;</li> <li>– составляет контент-планы;</li> <li>– создает стратегии продвижения;</li> <li>– проводит сегментацию целевой аудитории для разных задач и продуктов</li> </ul>	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах,</p>
ПК 3.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывает уникальные торговые предложения;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывает рекламные модули;</li> <li>– создает стратегии продвижения;</li> <li>– сегментирует целевую аудиторию для разных задач и продуктов;</li> <li>– обосновывает выбор целевой аудитории;</li> <li>– создает тексты и рекламные слоганы</li> </ul>	<p>выставках, научно-практических конференциях.</p> <p>Экспертная оценка создания и представления презентаций.</p>
ПК 3.5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создает тексты для социальных сетей, для сайтов, лендингов, презентаций;</li> <li>– различает виды текстов;</li> <li>– рассчитывает бюджет на создание лендинга;</li> <li>– составляет техническое задание на создание лендинга для сторонних организаций;</li> <li>– определяет СТА для лендингов;</li> <li>– работает с бесплатными сервисами создания лендингов;</li> <li>– создает уникальное торговое предложение для определенных задач;</li> <li>– работает с сервисами рассылок.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.</p>
ПК 3.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>– составляет информационно-аналитические справки;</li> <li>– оформляет отчетные документы.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка</p>
ОК 01	<ul style="list-style-type: none"> <li>– распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– выделяет составные части и определяет этапы решения задачи;</li> <li>– выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>– составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</li> <li>– демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>	<p>коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.</p> <p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p>
ОК 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска;</li> <li>– структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска;</li> <li>– оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p>
ОК 04	<ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды;</li> </ul>	<p>– на практических занятиях</p>

	– в ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ	– при выполнении работ на различных этапах учебной практики;
ОК 05	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами, – демонстрирует толерантность в рабочем коллективе	– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 08	– применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; – пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной профессии (специальности)	
ОК 09	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – кратко обосновывает и объясняет свои действия; – пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Оценка индивидуальных образовательных достижений по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации производится в соответствии с универсальной шкалой (таблица).

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
91-100	5	отлично
76-90	4	хорошо
60-75	3	удовлетворительно
Менее 60	2	не удовлетворительно

На этапе промежуточной аттестации по медиане качественных оценок индивидуальных образовательных достижений преподавателем определяется интегральная оценка уровня подготовки по учебной дисциплине.