

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Обязательный профессиональный блок

2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.08 Торговое дело на основе ПОП СПО (Примерной образовательной программы среднего профессионального образования) по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся 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 ОК	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения:
		распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
		структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
		основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
		методы работы в профессиональной и смежных сферах
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и	Умения:
		определять задачи для поиска информации, планировать процесс

	интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	поиска, выбирать необходимые источники информации
		выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации
		современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и
		программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения:
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования
		презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности
		определять источники достоверной правовой информации
		составлять различные правовые документы
		находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать
		оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план

		проекта
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования
		основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности
		правила разработки презентации
		основные этапы разработки и реализации проекта
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения:
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива
		психологические особенности личности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке
		проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		правила оформления документов
		правила построения устных сообщений
		особенности социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или

		интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
Организация и осуществление торговой деятельности	<i>ПК 1.1.</i> Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки:
		поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
		Умения:
		пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; 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; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
		Знания:
		методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции
	<i>ПК 1.2</i> Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	Навыки: оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
		Умения: 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
		Знания:
		правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.
<i>Наименование вида деятельности</i>	<i>ПК 2.1. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</i>	Навыки: применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий Умения: применять цифровые технологии

		кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.2 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Навыки:
		применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров
		Умения:
		идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		основных понятий в сфере

		товароведения потребительских товаров; технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	Навыки: – осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; – выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Умения: устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров. Знания: факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 434

в том числе в форме практической подготовки 192

Из них на освоение МДК 278

в том числе самостоятельная работа 6
практики, в том числе учебная 72

производственная 72

Промежуточная аттестация 12

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Все го	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе					
					Лабораторных. и практических. занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельна я работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
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	90	18	20	18		2			
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	92	10	32	10	20	2			
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	96	20	22	20		2			
	Учебная практика, часов	72	72	0	0				72	-
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72	72	0	0					72
	Промежуточная аттестация	12	X							
	Всего:	434	192	108	48	20	0		72	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		90/18	
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		34/18	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	30/6	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
	1. Понятие, значение, классификация, источники информации о внутреннем и внешнем рынках.	24	
	2. Комплексный подход к формированию коммерческой информации		
	3.Понятие товарного рынка		
	4. Этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке		
	5. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.		
	6.Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.		
	7.Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия		
	8. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия,		
	9. Информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения.		
	10.Использование информации в практической деятельности для анализа рынка		
	11 Оценка конъюнктуры товарного рынка.		
	12. Методы изучения и прогнозирования спроса.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
Практическое занятие 1 Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке	4		
Практическое занятие 2 Формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.			
Практическое занятие 3. 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		
Тема 1.2.	Содержание	26/6	

Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.	20	OK 01, OK 02, OK03, OK 04 OK 05, OK 09, ПК 1.1, ПК 1.2
	2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности:.		
	3.Критерии поиска поставщиков		
	4.Методы отбора поставщиков.		
	5. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.		
	6.Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации,		
	7.Требования к структуре и содержанию спецификации		
	8.Требования к структуре и содержанию протокола разногласий		
	9.Документальное подтверждение исполнения договоров		
	10. Организация претензионной работы.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	2	
	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2	
	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	2	
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	22/2	
	1. Условия внешнеторгового контракта..	20	OK 01, OK 02, OK03, OK 04 OK 05, OK 09, ПК 1.1, ПК 1.2
	2. Базисные условия поставки Incoterms- 2022		
	3.Общие принципы документооборота во внешнеторговых сделках		
	4. Документооборот внешнеторговых сделок		
	5. Товаросопроводительные документы		
	6. Товарораспорядительные документы		
	7.Счет-фактура		
	8. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков		
	9.Инструменты продвижения товаров российских производителей на внешних рынках.		
	10.Инструменты продвижения услуг российских производителей на внешних рынках.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	2	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по	Содержание	10/4	
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков	6	OK 01, OK 02, OK03, OK 04 OK 05, OK 09 ПК 1.1
	2. Причины возникновения, последствия рисков в торговой деятельности.		
	3. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	

внешнеторговому контракту	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	
	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	
Тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1			
1. Модели продвижения услуг и товаров 2. Жизненный цикл товара/услуги 3. Закон РФ «О защите прав потребителей»		2	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		40/30	
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж		40/10/20	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	8/4	
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.	26	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2
	2.Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности		
	3. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.		
	4. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.		
	5.Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров.		
	6.Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.		
	7. Складское хозяйство: классификация складов, требования..		
	8.Специфика использования складских площадей: требования к планировке,		
	9.Характеристика основных складских зон		
	10.Проектирование складского помещения		
	11.Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом».		
	12.Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью.		
	13.Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	2	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	
Тема 2.2. Организация и управление торгово-	Содержание	6/2	
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды...		ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04
	2.Классификация торговых организаций		

технологическими процессами в розничной торговле	3.Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией	30	ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	4.Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».		
	5.Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей		
	6.Специализация и типизация магазинов.		
	7. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.		
	8.Современные форматы торговых предприятий		
	9. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.		
	10Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов		
	11.Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.		
	12.Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.		
	13.Подготовка товаров к продаже.		
	14.Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров.		
	15.Правила торговли		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	2	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	6/4	
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	4	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2,

			ПК 2.3
	Тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 2 1. Площадки электронной торговли 2. Специфика работы предприятия розничной торговли 3. Подготовка товаров к продаже на маркетплейсах	2	
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 25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. 26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса 27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли 28. Инновационные технологии в сфере торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации 29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.			

30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса 31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. 32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации 33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети 34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами 35. Современные форматы розничных торговых сетей Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.			
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) 1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы плана. 3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. 4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования 5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. 6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. 7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. 8. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. 9. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы. Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы).		20	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		34/20	
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		34/20	
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	4/0	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.	22	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	2. Состав субъектов закупок и их функции.		
	3. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС		
	4. Требования к участникам закупки.		
	5. Критерии к участникам закупок.		
	6. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.		
	7. Контрактная служба.		
	8. Комиссия по осуществлению закупок.		

	9.Специализированная организация.		
	10.Эксперты.		
	11.Экспертные организации.		
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	4/2	
	1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок..	6	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	2.Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд		
	3.Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок		
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	12/10	
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	10	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2
	2.Критерии к товарам: национальный режим.		
	3.Квотирование закупок.		
	4 Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме		
	5. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).		
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	2	
	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.3
	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2,
	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04 ОК 05, ОК 09, ПК 2.2, ПК 2.3
Тема 3.4. Государственный и муниципальный	Содержание	6/4	
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта	22	ОК 01, ОК 02, ОК03, ОК 04
	2.Общие требования и существенные условия контракта.		

контракт	3.Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме		OK 05, OK 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	4.Конкурса с ограниченным участием в электронной форме		
	5.Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме.		
	6.Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме.		
	7.Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).		
	8. Обеспечение исполнения контракта.		
	9.Условия банковской гарантии.		
	10.Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком..		
	11.Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	OK 01, OK 02, OK03, OK 04 OK 05, OK 09, ПК 2.3
	Содержание	4/2	
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	2	OK 01, OK 02, OK03, OK 04 OK 05, OK 09, ПК 2.1
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	
	В том числе практических занятий	2	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	OK 01, OK 02, OK03, OK 04 OK 05, OK 09, ПК 1.1
	Содержание	4/2	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	4	OK 01, OK 02, OK03, OK 04 OK 05, OK 09, ПК 1.1
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2	

	Тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 3 1. Система государственных закупок в Республике Карелия 2. Виды коммерческих организаций 3. Система банковских гарантий	2	
Учебная практика Виды работ: 1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. 7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. 11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		72	
Производственная практика Виды работ: 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 4. Приемка товаров по количеству и качеству; 5. Изучение инструкций по охране труда 6. 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.		72	
Экзамен по модулю		12	
Всего		434	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены специальные помещения, представляющие учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов, оснащенные базы практики согласно Разделу 6. Условия реализации образовательной программы.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные 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>

3.2.2. Основные электронные издания

1. Наименование

В образовательной программе приводится перечень печатных и/или электронных образовательных изданий для использования в образовательном процессе. Электронные ресурсы (не учебные издания) указываются в дополнительных источниках.

3.2.3. Дополнительные источники (при необходимости)

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. Безпалов.- 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. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1	– осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; – оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; – разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; – осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. 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. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 1.2	– выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.
ПК 2.1	– применяет цифровые технологии кодирования потребительских товаров; – идентифицирует ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; – оценивает маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике. Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в

ПК 2.2	Идентифицирует ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивает маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; – при проведении защиты отчетов по учебной, 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.
ПК 2.3	устанавливает и обеспечивает оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявляет дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывает мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	
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 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.	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Обязательный профессиональный блок

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02. ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.08 Торговое дело на основе ПОП СПО (Примерной образовательной программы среднего профессионального образования) по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код ОК	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения:
		распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
		структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
		основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
		методы работы в профессиональной и смежных сферах

		порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения:
		определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации
		выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации
		современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и
		программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных	Умения:
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования

	жизненных ситуациях	презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности
		определять источники достоверной правовой информации
		составлять различные правовые документы
		находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать
		оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования
		основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности
		правила разработки презентации
		основные этапы разработки и реализации проекта
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения:
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива
		психологические особенности личности
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного	Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке
		проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		правила оформления документов
		правила построения устных сообщений

	контекста	особенности социального и культурного контекста
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения:
		соблюдать нормы экологической безопасности
		определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности
		организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства
		организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
		Знания:
		правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности
		основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
		пути обеспечения ресурсосбережения
		принципы бережливого производства
		основные направления изменения климатических условий региона
		правила поведения в чрезвычайных ситуациях
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:

		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций:

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 2. Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров	ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	Навыки:
		- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; - решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
		Умения:
		- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; - идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; - оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
	ПК 2.2	Знания:
		- продовольственных и непродовольственных товаров; - методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.2	Навыки:

	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
		Умения:
		- идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; - применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; - оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.
		Знания:
		- основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров; - технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; - обязательных требований к маркировке потребительских товаров.
	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	Навыки:
		- контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; - дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; - разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Умения:
		- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Знания:
		- факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; - условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - дефектов потребительских товаров товарных

		потерь и способов их сокращения.
	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	Навыки:
		- выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; - подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; - организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; - оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; - регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; - систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; - оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.
		Умения:
		- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; - проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; - организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.
		Знания:
		- законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; - современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и

		безопасности товаров; - основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; - организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; - сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
	ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	Навыки:
		- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.
		Умения:
		- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; - формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; - применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; - устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
		Знания:
		- ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; - основных положений категорийного менеджмента; - специфики процесса управления в категорийном менеджменте; - алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; - порядка формирования категорий в ассортименте; - структуры ABC – и XYZ – анализа; классификации продовольственных и непродовольственных товаров; - методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательных требований к маркировке

		потребительских товаров; - сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		Навыки:
		- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; - решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий; - применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; - осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; - выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; - разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; - выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; - подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; - организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; - оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; - регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; - систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; - оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; - анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового

		предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий. Умения: - применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; - ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; - оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; - идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; - применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; - оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов; - устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; - анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; - оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; - организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты; - анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий - формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; - применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; - устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
--	--	--

		Знания: - классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; - методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательных требований к маркировке потребительских товаров; - основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; - технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; - обязательные требования к маркировке потребительских товаров; - факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; - условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; - законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; - современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров; - основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров; - организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; - сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров; - ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование; - приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров; - основные положения категорийного менеджмента; - специфику процесса управления в категорийном менеджменте; - алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории; - порядок формирования категорий в ассортименте; - структуру ABC – и XYZ – анализа; - классификации продовольственных и непродовольственных товаров; - методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с
--	--	--

		применением цифровых технологий; - обязательных требований к маркировке потребительских товаров; - сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.
--	--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 766
 в том числе в форме практической подготовки 318

Из них на освоение МДК – 574 часа
 в том числе самостоятельная работа 8
 практики, в том числе учебная 72
 производственная 108
 Промежуточная аттестация - 12 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональ ных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе					
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоя тельная работа/ко нсультац ии	Промежуточная аттестация	Учебная	Производствен ная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03.	Раздел 1. Основы товароведения	72	16	72	16	–	2/0	0	–	–
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09.	Раздел 2. Товароведение потребительских товаров	276	48	276	48	20	2/2	6	–	–
ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	126	58	126	58	–	2/2	6	–	–
ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09.	Раздел 4. Управление ассортиментом товаров	100	16	100	16	–	2/2	6	–	–
	Учебная практика	72	72						72	
	Производственная практика	108	108							108
	Промежуточная аттестация	12				12				
	Всего:	766	318	574	138	20	8/6	30	72	108

2.2 Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формирование которых способствует элемент программы
1	2	3	
Раздел 1. Основы товароведения		72/16/2	
МДК 02.01 Основы товароведения		72/16/2	
Тема 1.1. Предмет и основные категории товароведения	Содержание	8/0	
	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	8	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03.
Тема 1.2. Методы классификации и кодирования товаров в товароведении	Содержание	14/4	
	1. Понятия в области классификации и кодирования товаров. Иерархический и фасетный методы классификации. Преимущества и недостатки. Товароведная классификация товаров	10	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03.
	2. Кодирование товаров: понятие, цели, правила, методы. Классификаторы: понятие, классификация, назначение. Современные способы кодирования товаров		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 1. Распознавание разновидностей метода классификации и составление классификации товаров фасетным и иерархическим методами	2	
	Практическое занятие 2. Установление количества ступеней классификации и их наименований для кодов товаров, установленных общероссийским классификатором продукции. Идентификация товаров по штриховому коду (ШК)	2	
Тема 1.3. Качество товаров и	Содержание	18/6	
	1. Многоаспектность понятия качества. Актуальность проблемы качества	12	ПК 2.1, ПК 2.2,

свойства товаров	товаров. Требования к качеству товаров. Градации качества. Товарный и природный сортаменты.		ПК 2.3, ОК 01, ОК 03.
	2. Основные понятия и классификация потребительских свойств и показателей качества товаров. Номенклатура потребительских свойств товаров		
	3. Свойства товаров и их природа. Основные физические, химические, биологические и смешанные свойства потребительских товаров		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 3. Исследование номенклатуры потребительских свойств продовольственных товаров и показателей качества товаров	2	
	Практическое занятие 4. Исследование номенклатуры потребительских свойств непродовольственных товаров	2	
	Практическое занятие 5. Определение градации качества продовольственных товаров	2	
Тема 1.4. Обеспечение качества и количества потребительских товаров	Содержание	16/4	
	1. 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	12	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03.
	2. Факторы, сохраняющие качество товаров: упаковка и маркировка, товарная обработка, условия хранения, транспортирования, реализации и использование товаров, техническая помощь в обслуживании		
	3. 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		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 6. Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и регулирования режима их хранения для обеспечения сохранности.	2	
	Практическое занятие 7. Расчет фактических и нормируемых потерь и разработка мероприятий по их сокращению	2	
Тема 1.5. Товарная информация	Содержание	16/2/2	
	1. Основные понятия. Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации	12	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03.

	2. Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 8. Анализ структуры и информации на маркировке товаров. Исследование порядка маркировки товаров в системе «Честный ЗНАК»».	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Решение ситуационных задач	2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2	
Раздел 2. Товароведение потребительских товаров		276/48/20/2/2/6	
МДК 02.02 Товароведение потребительских товаров		276/48/20/2/2/6	
Тема 2.1. Товароведение продовольственных товаров	Содержание	106/22	
	1. Теоретические основы товароведения продовольственных товаров: классификация продтоваров, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, факторы, формирующие и сохраняющие качество продтоваров	10	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09.
	2. Товароведение зерномучных товаров: классификация ассортимента, особенности строения зерна, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки зерномучных товаров	10	
	3. 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 плодоовощной продукции	10	
	4. Товароведение вкусовых товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки вкусовых товаров	10	
	5. 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, товароведная характеристика крахмала, сахара и меда, сроки и условия хранения,	10	

	транспортирования и особенности маркировки		
	6. Товароведение пищевых жиров: общие сведения о пищевых жирах, особенности химического состава пищевых жиров растительного и животного происхождения, классификация ассортимента, технологии производства, условия и сроки хранения и требования к маркировке	8	
	7. Товароведение молока и молочных товаров: классификация ассортимента и пищевая ценность, химический состав, основные потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, товароведная характеристика молока и молочных товаров, условия и сроки хранения, требования к маркировке	8	
	8. Товароведение мяса мясных и яичных товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, товароведная характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки мясных и яичных товаров	10	
	9. 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, товароведная характеристика молока и молочных товаров, условия и сроки хранения, требования к маркировке	8	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	22	
	Практическое занятие 1-3. Идентификация ассортиментной принадлежности продовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6	
	Практическое занятие 4-6. Особенности маркировки продовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6	
	Практическое занятие 7-9. Определение градации качества продовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6	
	Практическое занятие 10. Расчет естественной убыли продовольственных товаров при хранении	2	
	Практическое занятие 11. Расчет естественной убыли продовольственных товаров и боя стеклотары при транспортировании	2	
Тема 2.2.	Содержание	142/26/2	
Товароведение непродовольственных товаров	1. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров: однородные группы непродовольственных товаров, качество и потребительские свойства, факторы, формирующие и сохраняющие качество	6	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09.

	непродовольственных товаров, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки		
	2. Товароведение текстильных товаров: классификация ассортимента текстильных волокон, нитей, пряжи и текстильных материалов, основные ткацкие плетения, способы отделки и колористического оформления тканей, классификация их ассортимента.	6	
	3. 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	6	
	4. Товароведение обувных товаров: натуральные, синтетические и искусственные материалы для производства обуви, характеристика ассортимента кожаной и резиновой обуви, контроль качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	6	
	5. Товароведение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров: классификация и строение пушно-мехового сырья, основные процессы производства, классификация ассортимента, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	6	
	6. 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	6	
	7. Товароведение товаров бытовой химии: классификация основных подгрупп, требования к качеству и безопасности, маркировка, транспортирование и хранение	6	
	8. 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	6	
	9. 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	6	
	10. Товароведение мебельных товаров: классификация, материалы для	6	

	производства мебели (конструкционные, облицовочные, настилочные и т.д.), основные этапы производство, особенности производства мягкой мебели, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	
	11. Товароведение бытовых электротехнических товаров: характеристика и классификация основных подгрупп, потребительские свойства, требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	6
	12. Товароведение галантерейных товаров: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	6
	13. 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	6
	14. 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	6
	15. Товароведение спортивных и рыболовных товаров: классификация ассортимента основных подгрупп, потребительские свойства и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	6
	16. Товароведение транспортных средств личного пользования: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	6
	17. Товароведение школьно-письменных, канцелярских товаров и игрушек: характеристика основных подгрупп, классификация и потребительские свойства, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	6
	18. Товароведение печатных изданий: потребительские свойства книг факторы их формирующие, требования к качеству, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение печатных изданий	6
	19. Товароведение художественных товаров: понятие изделий народных	6

	художественных промыслов и сувениров, потребительские свойства, классификация и характеристика ассортимента, особенности производства, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	26	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09.
	Практическое занятие 12-14. Идентификация ассортиментной принадлежности одежно-обувных и парфюмерно-косметических товаров	6	
	Практическое занятие 15-17. Идентификация ассортиментной принадлежности культурно-бытовых и хозяйственных товаров	6	
	Практическое занятие 18-19. Выявление дефектов (пороков) и определение градации качества (сортности) одежно-обувных товаров	4	
	Практическое занятие 20-23. Особенности маркировки парфюмерно-косметических, культурно-бытовых и хозяйственных товаров	8	
	Практическое занятие 24. Обязательная маркировка непродовольственных товаров. Особенности работы в системе «Честный Знак».	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Решение ситуационных задач	2	
Консультация		2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена		6	
Курсовой проект (работа) Тематика курсовых проектов (работ) раздела 2 1. Сравнительная характеристика потребительских свойств продовольственных/непродовольственных товаров. 2. Естественная убыль продовольственных товаров и пути ее снижения. 3. Исследование факторов, влияющих на формирование качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 4. Анализ факторов, влияющих на сохраняемость продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 5. Изменения качества продовольственных/ непродовольственных товаров при хранении. 6. Влияние режимов хранения на потери продовольственных товаров. 7. Идентификация и выявление фальсификации продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретной однородной группы / подгруппы / наименования товара). 8. Анализ ассортимента и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 9. Современное информационное обеспечение продовольственных/непродовольственных товаров. 10. Расчет оптимальной структуры как результат эффективной работы по управлению ассортиментом.			ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09.

11. Анализ структуры ассортимента предприятия розничной торговли. 12. Влияние различных видов упаковки на качество товаров и длительность их хранения. 13. Экспертиза и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 14. Средства товарной экспертизы. 15. Идентификационная экспертиза продовольственных/непродовольственных товаров как способ установления их подлинности. 16. Содержание и особенности проведения экологической экспертизы продовольственных/непродовольственных товаров (на примере конкретных товаров). 17. Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров (на примере конкретной однородной группы / подгруппы товара). 18. Классификация и кодирование потребительских товаров. 19. Диагностика дефектов и причин их возникновения (на примере конкретных товаров). 20. Влияние химического состава продовольственных товаров на их потребительские свойства. 21. Балльная оценка качества продовольственных товаров как один из методов исследования. 22. Дегустация как метод органолептической оценки качества продовольственных товаров. 23. Уровень качества продовольственных/непродовольственных товаров и методы его определения 24. Эксплуатационно-сопроводительная и рекламно-справочная информация о продовольственных/непродовольственных товарах. 25. Органолептическая оценка качества продовольственных/ непродовольственных товаров.		
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) 1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности, предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. 3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. 4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования 5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы 6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы 7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. 8. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований	20	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09.

9. Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы			
10. Защита курсовой работы			
Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		126/58/2/2/6	
МДК 02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		126/58/2/2/6	
Тема 3.1.	Содержание	36/16	
Оценочная деятельность в товароведении	1. Основные понятия оценочной деятельности. Участники рынка оценочных услуг	4	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	2. 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. Понятие фальсификации товаров.	4	
	3. Контроль качества: понятие контроля качества продукции. Количественные характеристики продукции. Виды испытаний. Правила отбора проб (выборок). Основные принципы отбора проб. Методы отбора проб (выборок). Виды контроля качества.	4	
	4. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг: понятие конкурентоспособности товаров. Факторы конкурентоспособности. Критерии конкурентоспособности. Порядок проведения оценки конкурентоспособности. Методы оценки конкурентоспособности.	4	
	5. Оценка и приемка товаров по количеству и качеству: правила, порядок, инструкции приемки продукции	4	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	16	
	Практическое занятие 1-2. Применение правил отбора проб при выборочном контроле качества товарных партий продовольственного / непродовольственного товара.	4	
	Практическое занятие 3-4. Определение объема выборки (проб), приёмочных и браковочных чисел товарных партий и расчет приёмочного уровня дефектности партии продовольственного /непродовольственного товара	4	
	Практическое занятие 5-8. Оценка качества продовольственного / непродовольственного однородной группы (подгруппы)	8	
Тема 3.2.	Содержание		
Идентификация потребительских товаров	1. Основы идентификации потребительских товаров: значение понятие, цель и принципы идентификации, характеристика идентификации товаров, ее видов. Критерии, средства, показатели и методы идентификации. Общий порядок		ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.

	проведения идентификации товаров		
	2. Роль идентификации в товароведной и экспертной деятельности: организация прослеживаемой продукции в сфере производства, роль идентификации при сертификации продукции, оценочной деятельности и контрольно-надзорных операциях		
	3. Фальсификация товаров: понятие, виды, способы, предупреждение и последствия фальсификации потребительских товаров		
	4. Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп продовольственных товаров		
	5. Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп непродовольственных товаров		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		
	Практическое занятие 9-10. Исследование общих правил проведения идентификации продовольственных / непродовольственных товаров. Выявление показателей пригодных для целей ассортиментной (видовой) идентификации.		
	Практическое занятие 11-13. Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации продовольственного товара однородной группы (подгруппы).		
Тема 3.3. Методы определения показателей качества товаров	Практическое занятие 14-17. Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации непродовольственного товара однородной группы (подгруппы).		
	Содержание	10/6	
	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	
	2. Экспертный метод	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 18. Оценка органолептических и физико-химических показателей качества продовольственного / непродовольственного товаров.	2	
Тема 3.4.	Практическое занятие 19-20. Балльная оценка органолептических показателей качества продовольственного / непродовольственного товара.	4	
	Содержание	36/18/2	

Основы экспертизы потребительских товаров	1. Теоретические основы экспертизы потребительских товаров: предмет, цели и задачи организации экспертизы, основными понятия, принципы и виды, значение экспертизы в системе управления качеством.	4	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	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.	4	
	3. Виды и подвиды товарной экспертизы: товароведная, санитарно-гигиеническая, ветеринарная, экологическая.	4	
	4. Нормативно-правовая база товароведной экспертизы: основные законодательные и нормативные документы, требования к экспертам, техническое регулирование и информационно-справочное обеспечение экспертизы, стандартизация как нормативная база экспертизы.	4	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	18	
	Практическое занятие 21. Подготовка к проведению экспертизы качества потребительских товаров.	4	
	Практическое занятие 22. Организация проведения экспертизы качества потребительских товаров.	4	
	Практическое занятие 23. Документальное сопровождение экспертизы качества продовольственного / непродовольственного товара	4	
	Практическое занятие 24-26. Экспертиза качества продовольственного / непродовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Решение ситуационных задач	2	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена		6	
Раздел 4. Управление ассортиментом товаров		100/16/2/2/6	
МДК 02.04 Управление ассортиментом товаров		100/16/2/2/6	
Тема 4.1	Содержание	12/2	
Основные понятия в области управления ассортиментом товаров	1. Теоретические основы управления ассортиментом: понятие ассортимента, классификация, свойства и показатели ассортимента, основные направления совершенствования ассортимента, факторы, влияющие на ассортимент потребительских товаров	10	ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09.

	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 1. Расчет показателей ассортимента.	2	
Тема 4.2. Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия	Содержание	20/0	
	1. Стратегии и тактика управления ассортиментом: основные виды конкурентных стратегий, позиционирование магазинов, сегментирование покупателей, выявление потребностей в товаре	10	ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09.
	2. Ассортиментная политика розничного магазина: основные понятия, факторы, влияющие на формирование и разработку ассортиментной политики, анализ и улучшение ассортиментной политики	10	
Тема 4.3. Методы и инструменты управления товарным ассортиментом	Содержание	24/8	
	1. ABC-анализ: виды, суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки метода, методика стратификации множества элементов	8	ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09.
	2. XYZ-анализ: суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки метода. Совмещенный ABC- и XYZ-анализ	8	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 2. Расчет основных показателей ассортимента розничного магазина	2	
	Практическое занятие 3. ABC-анализ ассортимента розничного магазина	2	
	Практическое занятие 4. XYZ-анализ, совмещенный ABC- и XYZ-анализ ассортимента розничного магазина	2	
	Практическое занятие 5. Оценка ассортиментной политики розничного торгового предприятия	2	
Тема 4.4. Основы категорийного менеджмента	Содержание	12/2	
	1. 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	10	ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09.
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 6. Выполнение расчетов для внедрения принципов категорийного менеджмента с применением специализированных программных продуктов	2	
Тема 4.5.	Содержание	24/4/2	

Методология категорийного ассортимента	1. Структурирование и выделение категорий в товарном ассортименте. Формирование категорий в ассортименте. Балансировка ассортимента по широте и глубине. Распределение торговых площадей между категориями	8	ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09.
	2. Ассортиментная матрица магазина: суть, принципы, правила и этапы формирования	10	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 7. Составление карточки-кейса и перевод его на язык «категорийного менеджмента».	2	
	Практическое занятие 8. Составление портрета категории, выбор конкурентов и алгоритмов решения задачи по кейсу	2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Решение ситуационных задач	2	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена		6	
Учебная практика Виды работ 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	ОК 01. – ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 2.1 – ПК 2.5.
Производственная практика Виды работ 1. Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики. 2. Схема размещения ассортимента товаров однородных групп. 2. Расчет основных показателей ассортимента. 3. Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование		108	ОК 01. – ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 2.1 – ПК 2.5.

ассортимента. 4. Оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. 5. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам. 6. Анализ условия хранения товаров. 7. Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления. 8. Оценка торговой и производственной маркировки товара. 9. Оценка качественных характеристик товара. 10. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества. 11. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.		
Промежуточная аттестация в форме экзамена по модулю	12	
Всего	766	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены специальные помещения, представляющие учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов, оснащенные базы практики согласно Разделу 6. Условия реализации образовательной программы.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. 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> – 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> – 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> – 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> – 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> – 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> – 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°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> – 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> – 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>](#)
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 образовательной среды СПО PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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 PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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 PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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 PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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 PROФобразование: [сайт]. — URL: <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
20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «www.spros.ru»
21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1.	– классифицирует товары при решении профессиональных задач – осуществляет кодирование товаров с применением цифровых технологий	Устный/письменный опрос. Тестирование.
ПК 2.2.	– идентифицирует ассортиментную принадлежность товаров – устанавливает градацию качества товара	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
ПК 2.3.	– определяет и обеспечивает оптимальные условия хранения товаров с учетом принципов и требований к организации хранения товаров однородных и разнородных групп – выявляет дефекты товаров и диагностирует причины их возникновения; – рассчитывает товарные потери в соответствие с принятой методологией – разрабатывает мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.
ПК 2.4.	– выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров с использованием аналитики больших данных – осуществляет поиск необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных – проверяет статус подобранных нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров – выполняет оценку качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации в соответствии с установленным порядком – применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров – выполняет операции по подготовке и проведению экспертизы потребительских товаров – оформляет документы по результатам проведенной экспертизы	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. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных

	– систематизирует и регистрирует данные о фактическом уровне качества товаров, о соответствии поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.
ПК 2.5.	– формирует торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах – анализирует ассортимент товаров с применением существующих методик – анализирует ассортиментную политику торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий – выявляет приоритетные направления совершенствования ассортимента, в том числе с применением современных цифровых технологий	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике. 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.
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)	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной
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	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной

	результатов поиска и оформляет его результаты – применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач	программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта);
ОК 03.	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности – применяет современную научную профессиональную терминологию – определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	– при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, 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 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 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	

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ
И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ**

Обязательный профессиональный блок

2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.08 Торговое дело на основе ПОП СПО (Примерной образовательной программы среднего профессионального образования) по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код ОК	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения:
		распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
		структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
		основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
		методы работы в профессиональной и смежных сферах
		порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации	Умения:
		определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации
		выделять наиболее значимое в перечне информации,

	информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации
		современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и
		программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения:
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	психологические особенности личности
		Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке
		проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		правила оформления документов
		правила построения устных сообщений
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	особенности социального и культурного контекста
		Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:

		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций:

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 3. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	ПК 3.1. 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	Навыки:
		- сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; - поиска и выявления потенциальных клиентов; - формирования и актуализации клиентской базы; - проведения мониторинга деятельности конкурентов.
		Умения:
		- работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; - вести и актуализировать базу данных клиентов; - формировать отчетную документацию по клиентской базе; - анализировать деятельность конкурентов; - определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; - планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; - вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты.
		Знания:
		- специализированных программных продуктов; - методики выявления потребностей клиентов.
	ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с	Навыки:
		- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; - формирования коммерческих предложений

	клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров	по продаже товаров; - подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; - информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки; - взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; - закрытия сделок; - соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; - использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи. Умения: - планировать объемы собственных продаж; - устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; - использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; - формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; - планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; - использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; - предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; - опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; - работать с возражениями клиента; - применять техники по закрытию сделки; - суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; - фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; - обеспечивать конфиденциальность полученной информации; - анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий. Знания: - методики выявления потребностей;
--	---	--

		- техники продаж; - методик проведения презентаций; - потребительских свойств товаров; - требований и стандартов производителя.
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	Навыки:	- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; - мониторинг и контроль выполнения условий договоров.
	Умения:	- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; - подготавливать документацию для формирования заказа; - осуществлять мероприятия по размещению заказа; - следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; - принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; - осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; - оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; - осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; - организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; - соблюдать конфиденциальность информации; - предоставлять клиенту достоверную информацию; - корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; - соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; - обеспечивать баланс интересов клиента и организации; - обеспечивать соблюдение требований охраны.
	Знания:	- принципов и порядка ведения претензионной работы; - ассортимента товаров; - стандартов организации; - стандартов менеджмента качества; - гарантийной политики организации.
	ПК 3.4. Реализовывать	Навыки: - анализа и разработки мероприятий по

	мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж	выполнению плана продаж; - выполнения запланированных показателей по объему продаж.
		Умения:
		- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; - собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; - планировать работу по выполнению плана продаж; - анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; - анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; - анализировать возможности увеличения объемов продаж; - планировать и контролировать поступление денежных средств; - обеспечивать наличие демонстрационной продукции; - применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; - планировать рабочее время для выполнения плана продаж; - планировать объемы собственных продаж.
		Знания:
		- специализированных программных продуктов.
	ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	Навыки:
		- разработки программ по повышению лояльности клиентов; - разработки мероприятий по стимулированию продаж; - информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; - участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки.
		Умения:
		- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; - разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; - разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; - анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;

		- анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; - анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; - вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; - вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов. Знания: - методики позиционирования продукции организации на рынке; - методов сегментирования рынка; - методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.
	ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	Навыки: - контроля состояния товарных запасов. Умения: - анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; - обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; - анализировать оборачиваемость складских остатков. Знания: - инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.
	ПК 3.7. Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	Навыки: - анализа выполнения плана продаж. Умения: - составлять отчетную документацию по продажам. Знания: - приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания.
	ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Навыки: - информационно-справочного консультирования клиентов; - контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; - обеспечения соблюдения стандартов организации. Умения: - разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; - инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;

	- инициативно вести диалог с клиентом; - резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; - определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; - разрабатывать рекомендации для клиента; - собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; - анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; - проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; - вести деловую переписку с клиентами и партнерами; - использовать программные продукты. Знания: - основ организации послепродажного обслуживания.
Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Навыки: - сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; - поиска и выявления потенциальных клиентов; - формирования и актуализации клиентской базы; - проведения мониторинга деятельности конкурентов; - определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; - формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; - информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки; - взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; - закрытия сделок; - соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; - использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи; - сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; - мониторинг и контроль выполнения условий

		договоров; - анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; - выполнения запланированных показателей по объему продаж; - разработки программ по повышению лояльности клиентов; - разработки мероприятий по стимулированию продаж; - информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; - участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; - стимулирования клиентов на заключение сделки; - контроля состояния товарных запасов; - анализа выполнения плана продаж; - информационно-справочного консультирования клиентов; - контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; - обеспечения соблюдения стандартов организации.
		Умения: - работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; - вести и актуализировать базу данных клиентов; - формировать отчетную документацию по клиентской базе; - анализировать деятельность конкурентов; - определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; - планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; - вести реестр реквизитов клиентов; - использовать программные продукты; - планировать объемы собственных продаж; - устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; - использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; - формировать коммерческое предложение в

		соответствии с потребностями клиента; - планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; - использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; - предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; - опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; - работать с возражениями клиента; - применять техники по закрытию сделки; - суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; - фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; - обеспечивать конфиденциальность полученной информации; - анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий; - оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; - подготавливать документацию для формирования заказа; - осуществлять мероприятия по размещению заказа; - следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; - принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; - осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; - оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; - осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; - организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; - соблюдать конфиденциальность информации; - предоставлять клиенту достоверную информацию; - корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; - соблюдать в работе принципы
--	--	---

		клиентоориентированности; - обеспечивать баланс интересов клиента и организации; - обеспечивать соблюдение требований охраны; - разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; - собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; - планировать работу по выполнению плана продаж; - анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; - анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; - анализировать возможности увеличения объемов продаж; - планировать и контролировать поступление денежных средств; - обеспечивать наличие демонстрационной продукции; - применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; - планировать рабочее время для выполнения плана продаж; - планировать объемы собственных продаж; - оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; - разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; - разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; - анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; - анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; - анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; - вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; - вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов; - анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; - обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; - анализировать оборачиваемость складских
--	--	--

		остатков; - составлять отчетную документацию по продажам; - разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; - инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; - инициативно вести диалог с клиентом; - резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; - определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; - разрабатывать рекомендации для клиента; - собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; - анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; - проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; - вести деловую переписку с клиентами и партнерами; - использовать программные продукты.
		Знания: - методики выявления потребностей клиентов; - методики выявления потребностей; - технику продаж; - методики проведения презентаций; - потребительские свойства товаров; - требования и стандарты производителя; - принципы и порядок ведения претензионной работы; - ассортимент товаров; - стандарты организации; - стандарты менеджмента качества; - гарантийную политику организации; - специализированные программные продукты; - методики позиционирования продукции организации на рынке; - методы сегментирования рынка; - методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции; - инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; - Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; - Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по

		регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания; - основы организации послепродажного обслуживания.
--	--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 414
в том числе в форме практической подготовки 332

Из них на освоение МДК – 222 часа
в том числе самостоятельная работа 2
практики, в том числе учебная 72
производственная 108
Промежуточная аттестация - 18 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональ ных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, акад. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе					
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятель ная работа/консул ьтации	Промежуточн ая аттестация	Учебная	Производств енная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 3.1. - ПК 3.8. ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	222	152	222	152	-	2/2	6	-	-
	Учебная практика	72	72						72	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	108	108							108
	Промежуточная аттестация	12				12				
	Всего:	414	332	222	152	-	2/2	18	72	108

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем, акад. ч/в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		414/332	
МДК 03.01		222/152/2/2/6	
Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами			
Тема 1.1. Формирование клиентской базы	Содержание	26/18	
	1. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	8	ПК 3.1. - ПК 3.8. ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	2. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.		
	3. Пути формирования клиентской базы.		
	4. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, CEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM).		
	5. Основные критерии выбора CRM-системы. Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России.		
	В том числе практических занятий:	18	
	Практическое занятие 1-4. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации.	8	
	Практическое занятие 5-7. Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров.	6	
	Практическое занятие 8-9. Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности.	4	
Тема 1.2. Организация и осуществление	Содержание	42/32	
	1. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий.	10	

преддоговорной и предпродажной работы	2. 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). Анализ «like to like».	
	3. Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч. Подготовка и направление коммерческих предложений. Организация и правила проведения переговоров.	
	4. Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.	
	5. Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям, сегментация площади торгового зала, оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине.	
	6. Мерчандайзинг. понятие, правила и программы.	
	7. 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.	
	8. Методика построения планограммы. Правила оформления ценников.	
	В том числе практических занятий:	32
	Практическое занятие 10-11. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.	4
	Практическое занятие 12-13. Формулировка ценностей товара и их отражение в уникальном торговом предложении.	4
	Практическое занятие 14-15. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж.	4
	Практическое занятие 16-17. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов.	4
	Практическое занятие 18-19. Фиксация и анализ результатов преддоговорной работы с клиентом, и разработка плана дальнейших действий с применением специализированных программных продуктов.	4
	Практическое занятие 20-21. Использование интернет-вещей для оптимизации торговых процессов.	4
	Практическое занятие 22-23. Оформление витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.	4

	Практическое занятие 24-25. Анализ эффективности размещения отделов магазина с учетом мерчандайзинговых подходов.	4	
Тема 1.3. Организация и осуществление продажи потребительских товаров	Содержание	22/16	
	1. Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж.	6	
	2. Технологии продаж потребительских товаров в розничных торговых предприятиях, интернет-магазинах и на маркетплейсах.		
	3. Алгоритмы работы с возражениями и техники закрытия сделок.		
	4. Подготовка и проведение презентаций потребительских товаров.		
	В том числе практических занятий:	16	
	Практическое занятие 26-27. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи.	4	
	Практическое занятие 28-30 Подготовка презентации товара для клиентов с учетом их потребностей.	6	
Тема 1.4. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги торговли и соблюдения стандартов организации	Содержание	22/16	
	1. Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования. Бизнес-процессы и стандарты работы розничного магазина.	6	
	2. Принципы и порядок ведения претензионной работы. Схема работы с претензиями. Алгоритм ответа на претензию.		
	В том числе практических занятий:	16	
	Практическое занятие 34-35. Организация процесса купли-продажи в соответствии со стандартами и регламентами торговой организации.	4	
	Практическое занятие 36-37. Продажа дополнительных услуг торгового предприятия.	4	
	Практическое занятие 38-39. Оказание содействия клиентам в процессе продажи.	4	
	Практическое занятие 40-41. Урегулирование спорных вопросов, претензий.	4	
Тема 1.5. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения	Содержание	32/22	
	1. Позиционирование продукции организации на рынке.	10	
	2. Методы сегментирования рынка. Портрет клиента.		
	3. Методы стимулирования продаж.		
	В том числе практических занятий:	22	

выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса	Практическое занятие 42-45. Сбор, анализ и систематизация данных по объемам продаж.	8	
	Практическое занятие 46-49. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж.	8	
	Практическое занятие 50-52. Расчет эффективности мероприятия по стимулированию продаж.	6	
Тема 1.6. Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж	Содержание	26/20	
	1. Внутренний и внешний контроль продаж. Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. Формирование отчетов о продажах.	6	
	В том числе практических занятий:	20	
	Практическое занятие 53-55. Составление отчетной документации по продажам.	6	
	Практическое занятие 56-59. ABC, XYZ-анализ текущей клиентской базы.	8	
	Практическое занятие 60-62. Формирование отчета о работе с текущей базой (пенетрации, индекса лояльности — NPS, ценности клиента- LTV, показателя удержания покупателя –CRR, среднего дохода на покупателя – ARC).	6	
Тема 1.7. Анализ и контроль состояния товарных запасов	Содержание	12/6	
	1. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль.	6	
	В том числе практических занятий:	6	
	Практическое занятие 63-65. Анализ состояния складских остатков и их оборачиваемости.	6	
Тема 1.8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов	Содержание	32/22/2	
	1. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов.	8	
	В том числе практических занятий:	22	
	Практическое занятие 66-68. Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров.	6	
	Практическое занятие 69-71. Разработка плана послепродажного обслуживания клиента.	6	
	Практическое занятие 72-76. Анализ уровня удовлетворенности качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия».	10	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся: решение ситуационных задач.	2	
Учебная практика		72	

Виды работ: 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 с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки. 8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности.		
Производственная практика Виды работ: 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.	108	

12. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.		
Консультации	2	
Промежуточная аттестация в форме экзамена по МДК	6	
Промежуточная аттестация в форме экзамена по модулю	12	
Всего	414	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены специальные помещения, представляющие учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов, оснащенные базы практики согласно Разделу 6. Условия реализации образовательной программы.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. 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>

3.2.2. Дополнительные источники

1. 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

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 – 312 с. (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды ПК и ОК, формируемые в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1.	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. Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных. Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
ПК 3.2.	Разрабатывает алгоритм установления контактов. Формирует коммерческие предложения по продаже товаров. Информирует клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме. Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости. Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей. Применяет приемы работы с возражениями клиента. Выбирает и обосновывает методы завершения сделки. Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. 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.
ПК 3.3.	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг Суммирует выгоды и предлагает план действий клиенту. Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах,
ПК 3.4.	Планирует объемы собственных продаж. Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж. Анализирует выполнения плана продаж.	
ПК 3.5.	Предлагает способы информирования	

	клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях. Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	выставках, научно-практических конференциях.
ПК 3.6.	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов.	Экспертная оценка создания и представления презентаций.
ПК 3.7.	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных. Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ПК 3.8.	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания. Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ОК 01.	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте. Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи. Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы. Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы. Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах. Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	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.
ОК 02.	Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска. Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска. Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач. Использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в
ОК 04.	Демонстрирует умения организовывать	

	работу коллектива и команды. В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
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.	
ОК 09.	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы. Участствует 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.	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ
"ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ"**

Обязательный профессиональный блок

2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ "ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ"

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.08 Торговое дело на основе ПОП СПО (Примерной образовательной программы среднего профессионального образования) по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по профессии "Продавец продовольственных товаров"» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код ОК	Формулировка компетенции	Знания, умения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения:
		распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части
		определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы
		выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
		владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
		оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
		Знания:
		актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
		структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
		основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте
		методы работы в профессиональной и смежных сферах
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
		Умения:
		определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации

	информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска
		оценивать практическую значимость результатов поиска
		применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач
		использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности
		использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач
		Знания:
		номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
		приемы структурирования информации
		формат оформления результатов поиска информации
		современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения:
		определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности
		применять современную научную профессиональную терминологию
		определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
		выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
		определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования
		презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности
		определять источники достоверной правовой информации
		составлять различные правовые документы
		находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать
		оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта
		Знания:
		содержание актуальной нормативно-правовой документации
		современная научная и профессиональная терминология
		возможные траектории профессионального развития и самообразования

		основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности
		правила разработки презентации
		основные этапы разработки и реализации проекта
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения:
		организовывать работу коллектива и команды
		взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		Знания:
		психологические основы деятельности коллектива
		психологические особенности личности
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения:
		грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке
		проявлять толерантность в рабочем коллективе
		Знания:
		правила оформления документов
		правила построения устных сообщений
		особенности социального и культурного контекста
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения:
		соблюдать нормы экологической безопасности
		определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности
		организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства
		организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона
		эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
		Знания:
		правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности
		основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
		пути обеспечения ресурсосбережения
		принципы бережливого производства
		основные направления изменения климатических условий региона
		правила поведения в чрезвычайных ситуациях
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения:
		понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы

		участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы
		строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности
		кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)
		писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
		Знания:
		правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
		основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
		лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
		особенности произношения
		правила чтения текстов профессиональной направленности

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций:

Виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ВД 4. Продажа продовольственных товаров	ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Навыки:
		- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
		Умения:
		- осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
		Знания:
	ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	- правила приемки товаров.
		Навыки:
		- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
		Умения:
		- осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.
	ПК 4.3. Обслуживать покупателей,	Знания:
		- технологию подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров.
		Навыки:
		- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых

	консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.	особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
		Умения:
		- идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерномучных, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); - расчета энергетической ценности продуктов.
		Знания:
	ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; - особенности пищевой ценности пищевых продуктов; - ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; - энергетическую ценность продуктов.
		Навыки:
		- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
		Умения:
		- устанавливать градации качества пищевых продуктов; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты пищевых продуктов; - создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров.
		Знания:
		- градацию качества пищевых продуктов; - органолептические показатели оценки качества; - дефекты пищевых продуктов; - особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров.
	ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования	Навыки:
		- обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.
		Умения:
		- производить подготовку измерительного, механического, технологического оборудования, контрольно-кассового оборудования; - использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое оборудование, контрольно-кассовое

		оборудование. Знания: - классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; - технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; - устройство и принципы работы оборудования типовые правила эксплуатации оборудования; - нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; - Закон о защите прав потребителей; - правила охраны труда.
	ПК 4.6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей	Навыки: - обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. Умения: - осуществлять сохранность товарно-материальных ценностей. Знания: - условия сохранности товарно-материальных ценностей.
	ПК 4.7. Изучать спрос покупателей	Навыки: - обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. Умения: - изучать спрос. Знания: - методы изучения спроса.
Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		Навыки: - обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров. Умения: - идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных); - устанавливать градации качества пищевых продуктов; - оценивать качество по органолептическим показателям; - распознавать дефекты пищевых продуктов; создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров; - рассчитывать энергетическую ценность продуктов;

		- производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования; - использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование.
		Знания: - классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров; - особенности пищевой ценности пищевых продуктов; - ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров; - показатели качества различных групп продовольственных товаров; - дефекты продуктов; - особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров; - классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования; - технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию; - устройство и принципы работы оборудования; - типовые правила эксплуатации оборудования; - нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования; - Закон о защите прав потребителей; - правила охраны труда.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 150

в том числе в форме практической подготовки 144

Из них на освоение практики,

в том числе учебная 72

производственная 72

Промежуточная аттестация – 6 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, акад. час.						
				Обучение по МДК					Практики	
				Всего	В том числе					
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоя тельная работа/ко нсультации	Промежуточная аттестация	Учебная	Производствен ная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ОК 01. – ОК 05, ОК 07, ОК 09. ПК	Учебная практика	72	72						72	
	Производственная практика	72	72							72
	Промежуточная аттестация	6						6		
	Всего:	150	144					6	72	72

2.2 Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формирование которых способствует элемент программы
1	2	3	
Учебная практика	Виды работ: 1. Соблюдение правил безопасности и охраны труда. 2. Оказание первой медицинской помощи при несчастных случаях. 3. Выполнение санитарно-гигиенических требований. 4. Обеспечение профессиональной приемки товаров по количеству и качеству, предотвращая поступление в продажу некачественных, вредных для здоровья продуктов и товаров. 5. Определение товарных параметров потребительской стоимости товаров, соответствие их качества нормативно-технической документации, фирменному знаку. 6. Оформление товарно-сопроводительной документации. 7. Получение товара и подготовка его к продаже. 8. Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов. 9. Размещение и выкладка товара по группам, видам и сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы. 10. Эксплуатация немеханического оборудования, подъемно-транспортного и весоизмерительного оборудования. 11. Организация рабочего места. 12. Обслуживание покупателей, соблюдая требования этики, эстетики, психологии общения. 13. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. 14. Изучение спроса покупателей. 15. Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	72	

Производственная практика	Виды работ: 1. Соблюдение правил безопасности и охраны труда. 2. Оказание первой медицинской помощи при несчастных случаях. 3. Выполнение санитарно-гигиенических требований. 4. Обеспечение профессиональной приемки товаров по количеству и качеству, предотвращая поступление в продажу некачественных, вредных для здоровья продуктов и товаров. 5. Определение товарных параметров потребительской стоимости товаров, соответствие их качества нормативно-технической документации, фирменному знаку. 6. Оформление товарно-сопроводительной документации. 7. Получение товара и подготовка его к продаже. 8. Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов. 9. Размещение и выкладка товара по группам, видам и сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы. 10. Эксплуатация немеханического оборудования, подъемно-транспортного и весоизмерительного оборудования. 11. Организация рабочего места. 12. Обслуживание покупателей, соблюдая требования этики, эстетики, психологии общения. 13. Консультирование покупателей о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. 14. Изучение спроса покупателей. 15. Осуществление контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей.	72	
Промежуточная аттестация в форме экзамена по модулю		6	
Всего		150	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены специальные помещения, представляющие учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной и воспитательной работы, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов, оснащенные базы практики согласно Разделу 6. Условия реализации образовательной программы.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. 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> – 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> – 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> – 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> – 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> – 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> – 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°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> – 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> – 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>](#)
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 образовательной среды СПО PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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 PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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 PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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 PROФобразование: \[сайт\]. — URL: <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](#)

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
20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «www.spros.ru»
21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 4.1.	– осуществляет приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. 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. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных
ПК 4.2.	– осуществляет подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку	
ПК 4.3.	– идентифицирует различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерномучных, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) – рассчитывает энергетическую ценность продуктов	
ПК 4.4.	– устанавливает градации качества пищевых продуктов – оценивает качество по органолептическим показателям – распознает дефекты пищевых продуктов – создает оптимальные условия хранения продовольственных товаров	
ПК 4.5.	– производит подготовку измерительного, механического, технологического оборудования, контрольно-кассового оборудования – использует в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое оборудование, контрольно-кассовое оборудование	
ПК 4.6.	– осуществляет сохранность товарно-материальных ценностей	
ПК 4.7.	– изучает спрос покупателей	

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)	олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.
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	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.
ОК 03.	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности – применяет современную научную профессиональную терминологию – определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное
ОК 04.	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности	взаимодействие,
ОК 05.	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление
ОК 07.	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	толерантности в коллективе.
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	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной

	своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы	программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, 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.
--	---	---