



Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования
«Новосибирский городской открытый колледж»
(АНО СПО «НГОК»)

Рассмотрено и принято
на заседании Педагогического совета
АНО СПО «НГОК»
протокол №5
от «31» августа 2020 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

по специальности
38.02.04. Коммерция (по отраслям)
Базовая подготовка

Новосибирск 2020

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года №539 базовой подготовки укрупнённой группы 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: АНО СПО «НГОК»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	27

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года №539, базовой подготовки укрупнённой группы **38.00.00 Экономика и управление** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

3. Принимать товары по количеству и качеству.

4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

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

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

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

10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

11. Проводить мероприятия по представлению товаров в местах продажи в соответствии со стандартами мерчендайзинга.

12. Осуществлять активные продажи.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по программам повышения квалификации и программам профессиональной переподготовки продавцов, товароведов, заведующих магазинами, менеджеров по закупке и (или) продаже; в профессиональном обучении профессиям рабочих, должностей

служащих: агент коммерческий, продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров при наличии основного общего, среднего общего, профессионального образования. Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

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

знать:

составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
государственное регулирование коммерческой деятельности;
инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
принципы и правила размещения и выкладки товаров в торговом зале;
правила торговли;

типологию покупателей, техники слушания, методы работы с возражениями и завершения продаж;
классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
организационные и правовые нормы охраны труда;
причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 576 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 504 часа, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 340 часа;
самостоятельной работы обучающегося – 164 часа;
учебной и производственной практики – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 11.	Проводить мероприятия по представлению товаров в местах продажи в соответствии со стандартами мерчендайзинга.
ПК 12.	Осуществлять активные продажи.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1. -1.5. 1.7.-1.9.	Раздел 1. Организация и технология коммерческой деятельности в оптовой торговле	236	168	72	20	68	20		-
ПК 1.2. -1.7., ПК 1.11, 1.12	Раздел 2. Организация и технология коммерческой деятельности в розничной торговле	136	82	44		54			-
ПК 1.10.	Раздел 3. Организация эксплуатации торгового-технологического оборудования в торговых предприятиях	132	90	48		42			-
	Учебная практика	36						36	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	36							36
	Всего:	576	340	164	20	164	20	36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.		236	
Тема 1.1. Организация и технология оптовой торговли.	Содержание	28	
	1. Инфраструктура оптовой торговли. Организационное построение, типы и виды оптовых предприятий. Развитие кооперативной оптовой торговли в рыночной экономике.		2
	2. Товарные склады: функции, классификация. Складские зоны и их организация.		2
	3. Технология складских операций: содержание и принципы организации. Технология операций по поступлению товаров на склад.		3
	4. Организация и технология приёмки и хранения товаров на складе. Система «адресного» хранения товаров.		3
	5. Организация и технология отпуска товаров со склада.		3
	6. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.		3
	7. Товарные запасы в торговле: понятие, назначение.		2
	Практические занятия	26	
	1. Структурирование типов и видов оптовых предприятий (посредников) по функциям.		
	2. Распознавание типов складов по идентификационным признакам.		
	3. Разработка проекта планировочного решения склада.		
	4. Решение ситуационных задач по приёмке товаров по количеству и качеству.		
	5. Разработка стандартов хранения товаров на складах.		
	6. Оформление документов по поступлению и отпуску товаров на		

		складе (программа 1С:Склад).			
	7.	Решение ситуационных задач по анализу состояния товарных запасов, принятию коммерческих решений и разработке мероприятий по их оптимизации с использованием методов статистики, статистических величин, показателей вариации и индексов			
	8.	«Разработка программы мероприятий по оптимизации товарных запасов в торговом предприятии».			
Тема 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	Содержание		16		
	1.	Цели, задачи, принципы, виды коммерческой деятельности. Инфраструктура, государственное регулирование коммерческой деятельности.		1	
	2.	Объекты, субъекты коммерческой деятельности. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Инновации в коммерции. Коммерческая тайна, способы её защиты.		2	
	3.	Выгоды и риски в торговле. Способы уменьшения коммерческого риска. Принятие решений в условиях неопределённости. Показатели эффективности коммерческой деятельности организации.		3	
	Практические занятия		18		
	1.	Выбор и обоснование организационно-правовой формы субъекта коммерческой деятельности.			
	2.	Разработка мероприятий по снижению коммерческого риска организации.			
	3.	Расчёт показателей эффективности коммерческой деятельности организации.			
		4.	Семинар («круглый» стол) «Этика и мораль менеджера по продаже».		
	Тема 1.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам и оптовой продаже товаров.	Содержание		32	
1.		Сущность и содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. Изучение и поиск партнёров по закупке товаров. Роль потребительской кооперации в развитии местного потребительского рынка.	3		
2.		Организация хозяйственных связей с поставщиками. Заключение договоров на поставку товаров в торговые организации. Оперативный учёт и контроль за исполнением договоров поставки.	3		
3.		Оптовые ярмарки: понятие, виды, организация и технология закупки товаров на оптовых ярмарках.	3		
4.		Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Услуги оптовой торговли.	3		
5.		Организация и технология продажи товаров на оптовых рынках,	2		

	товарных биржах, аукционах, через мелкооптовые магазины-склады «кэш энд керри».		
	Практические занятия	28	
1.	«Разработка закупочной стратегии организации» с применением логистических систем, методов коммерческой логистики, обеспечивающих перемещения материальных потоков. (учебный проект)		
2.	Тренинг «Выбор «идеального» поставщика».		
3.	Анализ коммерческих предложений поставщиков для принятия решения о закупке товаров.		
4.	«Организация хозяйственных связей с поставщиками» (деловая игра, работа в парах и малых группах и др.)		
5.	Составление протокола разногласий при заключении договора поставки.		
6.	Расчёт штрафных санкций за недопоставку товаров.		
7.	Тренинг «Выбор оптового покупателя».		
8.	Разработка и оформление коммерческих предложений для оптовых покупателей.		
9.	Установление коммерческих связей с поставщиками на оптовых ярмарках.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 ПМ.		68	
<p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Самостоятельная проработка учебной литературы, конспектов-лекций, опорных конспектов, схем, разработка тематических кроссвордов. Проведение сравнительного анализа информации, выбор и обоснование коммерческих решений, составление таблиц для систематизации учебного материала. Систематизация и обобщение информации по содержанию НТД и действующего законодательства в сфере торговли.</p> <p>Проектирование видов и компонентов профессиональной деятельности. Анализ профессиональных умений с использованием компьютерных технологий. Подготовка к деловым играм, семинарам, к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, подготовка к их защите. Подготовка сообщений к выступлениям на семинарах, конференциях, подготовка рефератов. Выполнение и защита курсовой работы. Поиск информации и формирование аналитических обзоров о развитии оптовой торговли по материалам периодических изданий, журналов, Интернет-ресурсов.</p> <p>Самодиагностика (тестирование) на выявление деловых и личностных качеств коммерческого работника. Разработка и реализация (индивидуального плана) по корректировке «слабых» сторон личностных характеристик и формированию необходимых качеств коммерческого работника. Подготовка к участию в работе оптовых ярмарок и заключению договоров.</p>			

<p>Моделирование ситуаций по управлению товарными запасами. Решение ситуационных задач по анализу состояния и оптимизации товарных запасов</p> <p>Анализ (разработка) коммерческой информации о предложении товаров, принятие коммерческих решений о закупке и продаже товаров.</p> <p>Формулирование условий договоров купли-продажи, составление протоколов разногласий, расчет санкций за нарушение условий договоров, оформление претензий к поставщикам.</p>				
МДК 01.02 . Организация торговли.		136		
Тема 2.1. Инфраструктура розничной торговли.	Содержание	4		
	1. Розничная торговля: понятие, функции, объекты, субъекты. Инновации в розничной торговле.		1	
	2. Розничная торговая сеть: понятие, классификация, характеристика.		2	
	3. Виды и типы розничных торговых предприятий: понятие, классификация, характеристика современных типов розничных торговых предприятий.		2	
	4. Размещение розничных торговых предприятий: критерии выбора эффективного расположения, принципы размещения.		2	
	5. Устройство розничных торговых предприятий: понятие, требования к устройству и планировке. Создание фирменного стиля магазина.		2	
	Практические занятия	4		
	1. Распознавание видов розничной торговой сети.			
	2. Систематизация видов и типов розничных торговых предприятий на основе НТД.			
	3. Решение ситуационных задач по установлению видов и типов розничных торговых предприятий.			
	Тема 2.2. Бизнес-процессы в розничной торговле.	Содержание	4	
		1. Приёмка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация и технология, документальное оформление.		2
		2. Организация и технология хранения, подготовки к продаже товаров в магазине.	2	
		Практические занятия	2	
1. Решение ситуационных задач по приемке товаров в магазине по количеству и качеству.				
2. Разработка стандартов хранения товаров в магазине.				

Тема 2.3. Мерчендайзинг в розничной торговле.	Содержание		6	
	1.	Мерчендайзинг: понятие, цели, задачи. Психологические аспекты поведения покупателя. Концепция мерчендайзинга. Должностные обязанности мерчендайзинга.		2
	2.	Организация эффективного запаса продукции.		2
	3.	Мерчендайзинговый подход к планировке торгового зала и размещению товаров.		3
	4.	Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в магазине. Представление товаров и оформление мест продажи.		3
	5.	Атмосфера магазина (продаж).		2
	Практические занятия		6	
	1.	Разработка памятки мерчендайзера розничного торгового предприятия.		
	2.	Расчёт эффективного запаса продукции в магазине.		
	3.	«Организация торгового пространства магазина» (учебный проект)		
	4.	«Разработка и построение планов выкладки продовольственных и непродовольственных товаров» (учебный проект)		
5.	«Создание привлекательного образа магазина». Семинар («круглый стол»)			
Тема 2.4. Организация розничной продажи товаров и обслуживания покупателей.	Содержание		4	
	1.	Культура и качество торгового обслуживания: понятие, элементы, содержание. Имидж торгового предприятия.		2
	2.	Формы и методы розничной продажи товаров: понятие, классификация, характеристика.		2
	3.	Методы стимулирования розничной продажи товаров. Услуги розничной торговли.		3
	4.	Договор розничной купли - продажи: понятие, особенности, содержание, нормативно-правовое обеспечение.		2
	5.	Контроль за работой розничных торговых предприятий: значение, виды, органы контроля, порядок проведения мероприятий по контролю.	2	
	Практические занятия		4	
	1.	Разработка фрагмента имиджа торгового предприятия.		
	2.	Систематизация и обобщение требований, предъявляемых к услугам розничной торговли.		
	3.	Выбор и обоснование услуг розничной торговли для различных типов торговых предприятий.		
	4.	Систематизация и обобщение информации по содержанию обязательств торговой организации по договору розничной купли-		

	продажи.		
	5. Разработка памятки «Правила поведения должностных лиц при проведении проверки торгового предприятия».		
	6. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.		
	7. Решение торговых ситуаций по применению норм и правил Федерального Закона «О защите прав потребителей».		
Тема 2.5. Техника активных продаж.	Содержание	6	
	1. Сущность процесса продажи. Этапы процесса продажи.		1
	2. Основные составляющие первого психологического контакта с покупателем. Технологии подхода к покупателю.		2
	3. Выявление потребностей покупателей. Мотивы совершения покупок		2
	4. Типология покупателей.		2
	5. Техника активного слушания: участники, правила. Технические приемы активного слушания. Типы вопросов, их характеристика.		2
	6. Презентация: понятие, виды, характеристика. Правила презентации товара.		3
	7. Правила и методы работы с возражениями.		3
	8. Способы работы с ценой. Способы обоснования цены.		3
	9. Методы завершения продаж.	3	
	Практические занятия	6	
	1. Анализ влияния пространственно – психологической дистанции на установление контакта.		
	2. Отработка техники управления ситуацией с помощью вопросов.		
	3. Отработка техники презентации коммерческого продукта.		
	4. Отработка техники перевода свойства товара в выгоду.		
	5. Тренинг по переговорам о цене товара.		
	6. Тренинг по отработке методов завершения продаж.		
Тема 2.6. Понятие и модели коммуникации Барьеры в коммуникации	Содержание	4	
	1. Теория и модели коммуникации		2
	2. Основные барьеры в деловой коммуникации		3
	Практические занятия	4	
	1. Составление опорной схемы «Теоретические подходы к коммуникативному процессу».		
	2. Проведение дискуссии.		
3. Анализ одного из видов барьеров в процессе межличностной коммуникации.			
4. Деловая игра.			
Тема 2.7. Невербальные и	Содержание	4	

вербальные средства коммуникации	1.	Основные характеристики невербальных средств коммуникации. Виды и роль невербальных средств коммуникации в деловом общении.		2	
	2.	Язык мимики и жестов в процессе общения.		3	
	3.	Приемы НЛП в деловом общении.		3	
	4.	Основные характеристики вербальных средств коммуникации. Структура речевого общения.		3	
	5.	Правила эффективного речевого общения.		3	
	6.	Методы защиты от манипулятивных технологий.		3	
	Практические занятия		4		
	1.	Изучение индивидуально-психологических особенностей личности.			
	2.	Анализ собственного психического состояния.			
	3.	Решение ситуативных задач. Выполнение упражнений.			
	4.	Составление сообщений с использованием приемов классической и агональной риторики.			
	Тема 2.8. Формы деловой коммуникации	Содержание		2	
		1.	Дискуссия, деловая беседа, конференция. Понятие, задачи и функции групповой дискуссии.		
2.		Планирование деловой беседы. Понятие, цели, задачи, функции конференции	3		
3.		Психологические особенности проведения деловых переговоров Психологические основы риторики переговоров.	3		
4.		Психологические особенности ведения переговоров по телефону	3		
Практические занятия		4			
1.				Выполнение упражнений с элементами профессионального тренинга.	
2.				Проведение дискуссии	
3.				Решение ситуативных задач.	
4.		Проведение и защита презентаций по теме «Психологические приемы, используемые при проведении переговоров».			
Тема 2.9. Управление коммуникативным процессом		Содержание		2	
	1.	Психологические особенности проведения деловых переговоров. Транзакции: понятия, виды.	2		
	2.	Способы управления процессом коммуникации в теории транзактного анализа общения.	3		
	Практические занятия		2		
	1.	Упражнения по управлению коммуникативным процессом.			
	2.	Проведение деловой игры.			
Тема 2.10. Имидж в коммуникации	Содержание		2		
	1.	Пространство и имидж в коммуникации. Понятие имиджа и его составные элементы. Управление имиджем.			2

	2.	Коммуникативное пространство: понятие, учет типологических особенностей партнера при организации коммуникации.		3
	Практические занятия		2	
	1.	Упражнения по управлению коммуникативным процессом.		
	2.	Решение ситуативных задач.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ.			54	
<p align="center">Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Самостоятельная проработка учебной литературы, конспектов-лекций, опорных конспектов, схем, тематических кроссвордов. Проведение сравнительного анализа информации, выбор и обоснование управленческих решений, составление таблиц для систематизации учебного материала. Систематизация и обобщение информации по содержанию НТД и действующего законодательства в сфере торговли.</p> <p>Проектирование видов и компонентов профессиональной деятельности. Анализ профессиональных умений с использованием компьютерных технологий. Подготовка к деловым играм, семинарам, к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, подготовка к их защите. Подготовка сообщений к выступлениям на семинарах, конференциях, подготовка рефератов. Выполнение и защита курсовой работы. Поиск информации и формирование аналитических обзоров о развитии розничной торговли по материалам периодических изданий, журналов, Интернет-ресурсов.</p> <p>Анализ размещения розничной торговой сети. Определение влияния психотипа покупателя на совершение покупки. Разработка рекомендаций работы с покупателями различных психотипов. Разработка рекомендаций по преодолению сопротивлений покупателя. Оценка соответствия услуг розничной торговли видам и типам розничных торговых предприятий. Проведение исследовательской работы по выявлению и оценке методов стимулирования розничной продажи товаров. Анализ и оценка соответствия розничных торговых предприятий стандартам обслуживания покупателей.</p> <p>Разработка кейса ситуаций по теме 2.4. «Организация розничной продажи товаров и обслуживания покупателей». Решение ситуационных профессиональных задач.</p> <p>Проведение аналитической работы по результатам изучения психологических особенностей личности.</p> <p>Составление списка правил эффективного речевого общения.</p> <p>Составление сравнительной таблицы «Сходства и различия деловой беседы и конференции»</p> <p>Составление опорной схемы «Стадии переговорного процесса».</p> <p>Составление сравнительной таблицы «Три состояния «Я».</p> <p>Составление опорной схемы-конспекта «Управление коммуникативным процессом»</p>				

Анализ последствий ненадлежащего исполнения обязательств по договору розничной купли-продажи. Применение действующих норм законодательства в сфере торговли в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность.				
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда.			132	
Тема 3.1. Виды и типы торгово-технологического оборудования, их характеристика.	Содержание		18	
	1.	Назначение и классификация торгово-технологического оборудования.		1
	2.	Мебель и инвентарь торговых организаций.		2
	3.	Измерительное оборудование.		3
	4.	Оборудование для расчетов с покупателями.		3
	5.	Холодильное оборудование.		3
	6.	Механическое оборудование.		2
	7.	Подъемно-транспортное оборудование.		2
	8.	Торговые автоматы.		2
	9.	Противокражное оборудование.		2
	Практические занятия			10
1.	Расчет показателей эффективности использования торговой площади магазинов.			
2.	Подбор торгового оборудования для предприятий различных типов, классов, видов.			
Тема 3.2. Эксплуатация торгово-технологического оборудования.	Содержание		10	
	1.	Техника безопасности и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования.		2
	2.	Техника безопасности и правила эксплуатации контрольно-кассовой техники		2
	3.	Техника безопасности и правила эксплуатации холодильного оборудования.		3
	4.	Техника безопасности и правила эксплуатации механического оборудования.		3
	5.	Техника безопасности и правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования.		3
	6.	Техника безопасности и эксплуатация торговых автоматов.		2
	7.	Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования.		2

	<p>Практические занятия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Систематизация и обобщение требований, предъявляемых к торговой мебели и инвентарю в соответствии с нормативно-технической документацией. 2. Анализ законодательства в области применения несоизмерительного оборудования и контрольно-кассовой техники. 3. Формирование навыков эксплуатации торгово-технологического оборудования. 4. Анализ требований, предъявляемых к первичной кассовой документации. 5. Обобщение требований к организации технического обслуживания и ремонта холодильного оборудования, контрольно-кассовой техники, несоизмерительного оборудования. 6. Решение ситуаций, возникающих в процессе эксплуатации контрольно-кассовой техники. 7. Анализ результатов поверки измерительного оборудования в действующем торговом предприятии. 	22	
<p>Тема 3.3. Организация охраны труда на предприятиях оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Правовые и организационные основы охраны труда: законодательство РФ по охране труда, права и обязанности работников по соблюдению требований охраны труда. 2. Производственный травматизм: анализ производственного травматизма порядок расследования и учета несчастных случаев. 3. Экстренные способы оказания помощи пострадавшим. 4. Виды профессиональных заболеваний, порядок их расследования. 5. Меры и способы предупреждения производственных травм и профессиональных заболеваний. 6. Организация пожарной безопасности в организациях торговли. <p>Практические занятия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ нормативно-инструктивной документации в области охраны труда. 2. Решение ситуаций по расследованию несчастных случаев на производстве. 3. Разработка стандартов охраны труда для предприятий торговли. 4. Отработка навыков оказания первой помощи пострадавшим. 	14	<p>2</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>3</p>
	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела 3 ПМ.</p> <p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Проработка конспектов лекций, учебной литературы, составление опорных схем и таблиц, кроссвордов по темам. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций по темам</p> <p>Решение задач по подбору торгового оборудования для различных типов торговых предприятий с</p>	42	

<p>использованием нормативного и расчетного методов.</p> <p>Анализ договоров технического обслуживания кооперативных торговых организаций. Анализ Положения «О порядке расследования несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». Анализ результатов поверки весоизмерительного оборудования на предприятиях розничной и оптовой торговли. Анализ соблюдения требований к проведению расчетно-кассовых операций в процессе обслуживания населения.</p> <p>Разработка рекомендаций по внедрению современных видов торгового оборудования при проведении комплексной автоматизации технологического процесса в организациях торговли. Исследование рынка торгового оборудования по материалам СМИ, интернет-ресурсов, прайс–листов действующих торговых предприятий.</p> <p>Разработка инструктажа по оказанию первой медицинской помощи пострадавшим в соответствии с Приказом Министерства социального развития и здравоохранения РФ «О первой помощи».</p> <p>Оценка и сравнительный анализ профессиональных рисков на предприятиях розничной и оптовой торговли на основе статистических данных субъекта РФ.</p>		
<p style="text-align: center;">Тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Современные формы и виды торговли. Состояние и актуальные тенденции в развитии кооперативной торговли. 2.Государственное регулирование и надзор в сфере коммерческой деятельности. 3.Розничная торговая сеть. Коммерческая деятельность по организации розничной торговли на селе. 4.Виды и типы розничных торговых предприятий. 5.Внемагазинные формы торгового обслуживания. 6.Организация и технология работы торговых сетей в России (г.Новосибирске). 7.Мерчендайзинговый подход к планировке торгового зала магазина. 8.Приёмка товаров в магазине по количеству и качеству (на примере конкретных групп товаров). 9.Хранение товаров в магазине (на примере конкретных групп товаров). 10 .Мерчендайзинговый подход к размещению товаров в торговом зале магазина. 11.Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в торговом зале магазина. 12. Мерчендайзинг продовольственных (непродовольственных) товаров (на примере конкретных групп товаров). 13. Мерчендайзинговый подход к размещению и выкладке в торговом зале как метод управления розничным предприятием. 14. Организация и управление торгово-технологическим процессом в магазине. 15. Организация и эффективность современных методов торгового обслуживания в розничной торговле. 16.Организация торгового обслуживания в розничной торговле. 		

<p>17. Защита прав потребителей при продаже товаров. 18. Организация и технология продажи конкретной группы товаров (одежды, ювелирных товаров и т.д. по выбору студента). 19. Интернет-технологии в организации торгового обслуживания населения. 20. Организация оказания услуг розничной торговли. 21. Организация и стимулирование продаж товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых). 22. Электронная коммерция. Развитие и организация электронной торговли в России. 23. Продвижение товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых) с использованием инструментов мерчендайзинга. 24. Инфраструктура оптовой торговли. Типы и виды оптовых предприятий. 25. Товарные склады. Устройство и планировка складов. 26. Приёмка товаров на складах оптового предприятия. 27. Хранение товаров на складах оптового предприятия. 28. Отпуск товаров на складах оптового предприятия. 29. Коммерческий риск и способы его снижения в торговле. 30. Коммерческая информация и способы её защиты (включить тему «Коммерческая тайна»). 31. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговом предприятии. 32. Организация хозяйственных связей в торговле. 33. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. 34. Организация закупки товаров на оптовых ярмарках. 35. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. 36. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.</p>		
Всего	576	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

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

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

Технические средства обучения: комплект мультимедийного оборудования.

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

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

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

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародном голосованием 12 декабря 1993 г.: [с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)].

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть вторая от 26 января 1996 года № 14-ФЗ (в действующей редакции).

3. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года (утв. приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 25 декабря 2014 г. N 2733) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70836814/#ixzz5dJkzXkL7>

4. Ведомственная целевая программа "Развитие торговли на территории Новосибирской области на 2015 - 2019 годы" (утв. приказом

Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области от 17 декабря 2014 года №362)

5. «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации»: ФЗ от 22 мая 2003 г. N 54-ФЗ (в действующей редакции)

6. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации ФЗ от 28.12.2009 №381-ФЗ (в действующей редакции)

7. О защите прав потребителей: ФЗ от 07.02.1992 №2300-1-ФЗ (в действующей редакции)

8. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции: ФЗ от 22.11.1995 №171-ФЗ (в действующей редакции)

9. Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака: ФЗ от 23.02.2013 №15-ФЗ (в действующей редакции)

10. О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора): ФЗ от 08.08.2001 №4871-1-ФЗ (в действующей редакции)

11. Об обеспечении единства измерений: ФЗ от 26.06.2008 №102-ФЗ (в действующей редакции)

12. Об основах охраны труда в Российской Федерации: федеральный закон от 17.07.1999 № 181-ФЗ (в действующей редакции)

13. О пожарной безопасности: федеральный закон от 21.12.1994 № 69-ФЗ (в действующей редакции)

14. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения: федеральный закон от 30.03.1999 № 52-ФЗ (в действующей редакции)

15. Правила продажи отдельных видов товаров: Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 № 55: (в действующей редакции)

16. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов: Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 07.09.2001 № 23 [ред. от 03.05.2007].

17. Барышева А.Д., Матюхина Ю.А. Этика и психология делового общения: учеб. Пособие – М.:Альфа - М, ИНФРА-М, 2016.

18. Башаримова С.И., Грицкова Я.В., Дасько М.В. Организация торговли. Практикум.- Мн.:РИПО, 2014. - 295 с.: ISBN 978-985-503-337-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/947740>

19. Гайворонский К.Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. — 104 с. — (Профессиональное образование). – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/809878>

20. Графкина М.В. Охрана труда: учеб. пособие / — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. - 298 с. - (Среднее профессиональное

образование). - www.dx.doi.org/10.12737/24956. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/767805>

21. Иванов Г.Г. - Организация торговли [Text] : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / (Профессиональное образование. Профессиональный модуль: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью) (Учебник).- Москва : Академия, 2014. - 192 с.

22. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Деловой этикет: Учебное пособие для студентов вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017

23. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности: Учебник - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с.: ISBN 978-5-394-02270-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>

24. Памбухчиянц О.В. Организация торговли: Учебник - М.: Дашков и К, 2017. - 296 с.: ISBN 978-5-394-02189-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450796>

25. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>

26. Травин В.В., Магура М.И., Курбатова М.Б. Деловое общение. Модуль II: учебно-практическое пособие. – М., Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016.

Дополнительные источники:

1. Загребельная Н.С. Мерчандайзинг. М: МГИМО-Университет, 2015 – 188с.

2. Жулидов С.И. Организация торговли: Учебник - М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. — 352 с. — (Профессиональное образование). - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/905831>://znanium.com/catalog/product/417625

3. Иванов М.Ю., Иванова М.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / - М.: ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - ISBN 978-5-9557-0363-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/525404>

4. Кащенко Л.В. , Кащенко В.Ф. Торговое оборудование : учебное пособие / - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. - 398 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/927439>

5. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров: Учебное пособие- 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 314 с.: ISBN 978-5-394-02234-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430428>

6. Пузиков В.Г. Технология тренинга продаж. СПб., Питер: Речь, 2007.

7. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице. СПб.: Питер, 2015. – 240 с.

8. Толмачёв А.Н. Личные продажи. Российская практика и новые подходы. М.: Эксмо, 2010.

Периодические издания:

1. Журнал «Современная торговля»: Издательский дом «Панорама»-ежемесяч.
2. Журнал «Деловой вестник» - ежемесячное приложение к газете «Российская кооперация».
3. Газета «Российская кооперация» - официальное издание Центросоюза РФ.
4. Газета «Новосибирский Кооператор» - информационное издание
5. Новосибирского облпотребсоюза.
6. Журнал «Охрана труда»
7. Газета «Коммерсант»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Реализация профессионального модуля с целью формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся предусматривает использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: деловые игры, разбор конкретных ситуаций (кейс-метод), тренинги, метод проектов, дискуссии, семинары и др.

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

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

Реализация профессионального модуля предусматривает выполнение курсовой работы в период производственной практики по профилю специальности. В процессе подготовки курсовой работы, изучения междисциплинарных курсов для обучающихся предусматриваются групповые и индивидуальные консультации.

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

управления.

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

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: наличие высшего образования и опыта работы, соответствующих профилю модуля.

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

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<ul style="list-style-type: none"> - Результативность установления контактов с деловыми партнерами. - Аргументированность и полнота формулировок условий договоров. - Обоснованность и правильность предъявления претензий и санкций. 	<p><i>Наблюдение за деятельностью студента в ходе деловой игры (Экспертная оценка)</i></p> <p><i>Решение профессиональных ситуаций</i></p>
На своём участке работы управлять товарными запасами и товарными потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> -Оптимальность потоков и формирование запасов товара. -Соответствие организации работы склада требования НТД. 	<p><i>Оценка защиты практических работ, творческих заданий, презентаций</i></p>
Принимать товары по количеству и качеству	-Верность (правильность) приемки товаров по количеству и качеству.	<p><i>Защита курсовой работы</i></p> <p><i>Защита ВКР</i></p>
Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- Точность идентификации видов, классов и типов организаций розничной и оптовой торговли.	<p><i>Решение практических задач</i></p>
Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	-Соответствие услуг запросам потребителей	<p><i>Тренинги</i></p>
Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	-Точность, полнота и своевременность выполнения поручения специалиста более высокой квалификации или руководителе.	
Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	-Оптимальность (результативность) выбора методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения.	

Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	- Верность решения практических задач и определения статистических величин	<i>Оценка деятельности студентов в ходе разбора практических ситуаций (case-study)</i>
Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	-Рациональность выбора и эффективность применения логистических систем	<i>Оценка выступлений студентов на семинарах</i>
Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	-Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с инструкциями и правилами	<i>Оценка защиты учебных проектов</i>
Проводить мероприятия по представлению товаров в местах продажи с использованием инструментов мерчендайзинга	-Обоснованность выбора, способов, приёмов, средств представления товаров в местах продажи	<i>Оценка исследовательской работы обучающихся</i> <i>Экзамен</i>
Осуществлять активные продажи	-Точность определения типа покупателя; правильность применения метода работы с возражениями и завершения продажи	<i>Экзамен квалификационный</i>

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
---	--	---

<p>Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>-Демонстрация интереса к профессии через участие в олимпиадах, профессиональных конкурсах, учебно-исследовательской, профориентационной работе</p>	<p><i>Мониторинг динамики роста компетенций к завершению процесса обучения в техникуме «Портфолио студента»</i></p>
<p>Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>-Рациональность распределения времени на самостоятельную работу.</p> <p>-Самоорганизация студента в соответствии с элементами самоменеджмента.</p> <p>-Результативность, своевременность самостоятельной работы в соответствии с техническим заданием</p>	<p><i>Наблюдение за совершенствованием навыков самоорганизации в процессе освоения профессионального модуля</i></p>
<p>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>-Правильность принятия индивидуальных решений по организации собственной учебной деятельности</p> <p>-Принятие ответственности за результаты собственной учебной деятельности, коллектива группы</p>	<p><i>Рейтинговая оценка деятельности студента. Мониторинг динамики роста компетенций к завершению процесса обучения в техникуме</i></p>
<p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>-Оперативность, результативность в поиске информации</p> <p>-Способность к структурированию, систематизации информации</p>	<p><i>Защита курсовой работы, ВКР, учебно-исследовательских проектов</i></p>
<p>Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>-Уровень культуры общения с преподавателями, одногруппниками, руководителями практики, потребителями</p>	<p><i>Наблюдение.</i></p> <p><i>Отсутствие претензий к студентам.</i></p> <p><i>Отзывы руководителей практики.</i></p>
<p>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием,</p>	<p>-Рефлексия (самоанализ) собственной деятельности</p> <p>-Степень активности участия</p>	<p><i>«Портфолио» студента. Мониторинг получения ВПО и</i></p>

<p>осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>студента в учебной-исследовательской деятельности, научно-практических конференциях.</p> <p>-Осознание необходимости образования через всю жизнь.</p>	<p><i>мобильности смены профессиональной деятельности.</i></p>
<p>Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p>	<p>-Осмысление и осознание необходимости соблюдения обязательств по договору на оказание образовательных услуг, правил внутреннего распорядка, локальных актов техникума</p>	<p><i>Наблюдение. Отсутствия правонарушений, претензий со стороны преподавателей, учебно-вспомогательного персонала, родителей, одногруппников.</i></p>