


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

СОГЛАСОВАНО
Директор ООО «Пять пакетов»


А.Л. Лондон
«23» августа 2022 года



УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО СПО «НГОК»


А.А. Демидов
«23» августа 2022 года



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

по специальности
38.02.04. Коммерция (по отраслям)
Базовая подготовка

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 «Новосибирский городской открытый колледж»

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 часов;
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	254	168	72	20	68	20	18	-
ПК 1.2. -1.7., ПК 1.11, 1.12	Раздел 2. Организация и технология коммерческой деятельности в розничной торговле	145	82	44		54		9	-
ПК 1.10.	Раздел 3. Организация эксплуатации торгового-технологического оборудования в торговых предприятиях	141	90	48		42		9	-
	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
Раздел 1. Организация и технология коммерческой деятельности в оптовой торговле.		254	
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.			
	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>			
Учебная практика		18	
Виды работ			
Систематизация, структурирование и обобщение информации по содержанию действующего законодательства в сфере коммерческой деятельности.			

<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>				
Раздел 2. Организация и технология коммерческой деятельности в розничной торговле.		145		
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>				
<p>Учебная практика Виды работ</p> <p>Анализ информации по содержанию действующего законодательства в сфере розничной торговли.</p> <p>Идентификация видов розничной торговой сети, видов и типов розничных торговых предприятий; разработка элементов фирменного стиля магазина.</p> <p>Оформление документов по приёмке товаров в розничных торговых предприятиях, в том числе с использованием профессионального программного обеспечения</p> <p>Разработка стандартов мерчендайзинга продовольственных и непродовольственных товаров.</p> <p>Анализ соблюдения принципов, правил размещения и выкладки товаров в розничных торговых предприятиях.</p>			9	

Анализ последствий ненадлежащего исполнения обязательств по договору розничной купли-продажи. Применение действующих норм законодательства в сфере торговли в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность.			
Раздел 3. Организация эксплуатации торгового технологического оборудования в торговых предприятиях.		141	
МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охраны труда.		132	
Тема 3.1. Виды и типы торгового технологического оборудования, их характеристика.	Содержание	18	
	1. Назначение и классификация торгового 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 торгового 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 весоизмерительного 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, весоизмерительного 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>Учебная практика Виды работ</p> <p>Систематизация требований действующего законодательства в области применения весоизмерительного оборудования и контрольно-кассовой техники.</p> <p>Отработка навыков эксплуатации торгово-технологического оборудования с учетом правил техники безопасности.</p> <p>Моделирование проектов технической оснащенности торговых организаций.</p> <p>Разработка стандартов охраны труда для предприятий различных типов и видов.</p> <p>Моделирование ситуаций по оказанию первой помощи пострадавшим на производстве</p>	9	
<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.</p> <p>18. Организация и технология продажи конкретной группы товаров (одежды, ювелирных товаров и т.д. по выбору студента).</p> <p>19. Интернет-технологии в организации торгового обслуживания населения.</p> <p>20. Организация оказания услуг розничной торговли.</p> <p>21. Организация и стимулирование продаж товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых).</p> <p>22. Электронная коммерция. Развитие и организация электронной торговли в России.</p> <p>23. Продвижение товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых) с использованием инструментов мерчендайзинга.</p> <p>24. Инфраструктура оптовой торговли. Типы и виды оптовых предприятий.</p> <p>25. Товарные склады. Устройство и планировка складов.</p> <p>26. Приемка товаров на складах оптового предприятия.</p> <p>27. Хранение товаров на складах оптового предприятия.</p> <p>28. Отпуск товаров на складах оптового предприятия.</p> <p>29. Коммерческий риск и способы его снижения в торговле.</p> <p>30. Коммерческая информация и способы её защиты (включить тему «Коммерческая тайна»).</p> <p>31. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговом предприятии.</p> <p>32. Организация хозяйственных связей в торговле.</p> <p>33. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.</p> <p>34. Организация закупки товаров на оптовых ярмарках.</p> <p>35. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.</p> <p>36. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.</p>		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту) – ПМ.01	20	
Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю	9	
<p>Виды работ</p> <p>Приемка товаров по количеству и качеству в розничных и оптовых предприятиях под контролем руководителя практики.</p> <p>Анализ соблюдения правил хранения товаров в розничных и оптовых предприятиях.</p> <p>Подготовка товаров к продаже, размещение и выкладка в торговом зале.</p> <p>Обслуживание покупателей в соответствии с требованиями действующего законодательства в сфере торговли под контролем руководителя практики. Подготовка к добровольной сертификации услуг.</p> <p>Разработка проектов и проведение презентаций продуктов.</p> <p>Установление коммерческих связи, заключение договоров и контроль их выполнения под контролем руководителя практики.</p> <p>Приобретение опыта работы с профессиональным программным обеспечением бизнес-процессов в розничной / оптовой торговле.</p> <p>Эксплуатация торгово-технологического оборудования с соблюдением правил охраны труда</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>