

**БАРНАУЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ  
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

2021г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО)

**38.02.04.Коммерция (по отраслям)**

укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**

Разработчики:

**Гушина Марина Станиславовна**, преподаватель, Почетный работник СПО

**Яруткина Нина Александровна**, преподаватель

Рассмотрено на заседании ПЦК  
коммерции и товароведения  
протокол № \_\_\_\_\_  
от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021г.  
Председатель ПЦК  
\_\_\_\_\_ М.С.Гушина

Рекомендована  
Методическим советом техникума  
протокол № \_\_\_\_\_  
от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021г.  
Председатель методического совета  
\_\_\_\_\_ О.А.Товпышка

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	5
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	11
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	14

## **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** базовой подготовки, укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 4.2. Осуществлять хранение, подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга и психологии покупателя.

ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о свойствах отдельных непродовольственных товаров с учетом психологии покупателя.

ПК 4.4. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном образовании для повышения квалификации специалистов на базе среднего профессионального образования по образовательным программам техникума и профессиональной переподготовке специалистов по профессиям.

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

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

#### **иметь практический опыт:**

технологии продажи непродовольственных товаров;

эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования;

#### **уметь:**

осуществлять приемку непродовольственных товаров по количеству и качеству;

осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку их в торговом зале;

оформлять ценники на реализуемые товары;

использовать приемы и методы обслуживания покупателей;

консультировать покупателей о свойствах товаров;

осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

#### **знать:**

законодательные и нормативные акты, регламентирующие продажу товаров;

ассортимент и товароведные характеристики продаваемых товаров;

устройство и правила эксплуатации торгового оборудования;

правила приемки товаров;

условия хранения и сроки годности продаваемых товаров;

принципы мерчандайзинга;

виды, формы и средства информации о товарах, правила маркировки товаров.

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

всего – **249** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 105 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 70 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 35 часов;

учебной практики – **36** часов;

производственной практики – **108** часа.

### 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по выполнению работ по профессии рабочего «Продавец непродовольственных товаров», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
ПК 4.2.	Осуществлять хранение, подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга и психологии покупателей.
ПК 4.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о свойствах отдельных непродовольственных товаров с учетом психологии покупателей.
ПК 4.4.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
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 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
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 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
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 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная практика, часов	
			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 4.1 - 4.4	Раздел 1. Технология торговли непродовольственными товарами	105	70	30	-	35	-	-		
ПК 4.1 - 4.4	Учебная практика	36						36		
ПК 4.1 - 4.4	Производственная практика	108								108
	<b>Всего:</b>	<b>249</b>	<b>70</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>35</b>	<b>-</b>	<b>36</b>		<b>108</b>

## Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 04

### Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов
1	2	3
<b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>		<b>249</b>
<b>МДК 04.01 Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец непродовольственных товаров»</b>		<b>105</b>
<b>Раздел 1. Технология торговли непродовольственными товарами</b>		<b>105</b>
<b>Тема 1.1 Торговый ассортимент непродовольственных товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>24</b>
	Классификация ассортимента непродовольственных товаров	2
	Требования к упаковке, маркировке, хранению непродовольственных товаров.	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>12</b>
	Оценка уровня потребительских свойств керамических, стеклянных бытовых товаров.	2
	Оценка уровня потребительских свойств металлических бытовых товаров, хозяйственных товаров из пластических масс.	2
	Оценка уровня потребительских свойств товаров бытовой химии.	2
	Оценка уровня потребительских свойств галантерейных товаров.	2
	Оценка уровня потребительских свойств текстильных, швейных, трикотажных изделий.	2
	Оценка уровня потребительских свойств парфюмерно-косметических товаров.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>8</b>
	Составление схемы классификации ассортимента канцелярских и школьно-письменных товаров, игрушек.	2
	Составление схемы классификации ассортимента обувных товаров.	2
	Разработка рефератов «Современный ассортимент электробытовых товаров»	2
	Разработка рефератов «Современные тенденции развития ассортимента парфюмерных и косметических товаров»	2
<b>Тема 1.2 Оперативные процессы в магазине</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>45</b>
	Содержание торгово-технологического процесса магазина	2
	Операции по поступлению товаров в магазин.	2
	Хранение непродовольственных товаров.	2
	Подготовка непродовольственных товаров к продаже.	2
	Принципы рационального размещения товаров. Использование оборудования при размещении товаров в торговом зале.	2
	Мерчендайзинговый подход к демонстрированию товаров. Приемы эффективного демонстрирования товаров. Использование современного оборудования при выкладке.	2
	Подготовка товаров к инвентаризации.	2
	Реклама в местах продаж. Оформление внутримагазинных	2

	витрин, контроль их состояния.	
	Правила проведения рекламных акций, презентаций товаров.	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>12</b>
	Определение количественных характеристик товаров	2
	Оценка правильности оформления сопроводительных документов.	2
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале	2
	Разработка событийной выкладки товаров.	2
	Разработка плановграмм по размещению товаров на торговом оборудовании.	2
	Разработка рекламного материала и презентация товара	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>15</b>
	Составление конспекта. Потери товаров при хранении в магазине.	2
	Презентация. Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.	2
	Реферат. Организация технологических процессов непродовольственного магазина.	2
	Презентация. Мерчандайзинг торгового предприятия.	3
	Кроссворд по теме «Торгово-технологические процессы магазина».	3
	Конспект. Ознакомление с мероприятиями магазина по стимулированию продаж товаров.	3
<b>Тема 1. 3 Технология продажи непродовольственных товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>36</b>
	Элементы процесса продажи товаров. Обслуживание покупателей с использованием различных методов продажи.	2
	Предложение товара и консультирование потребителей.	2
	Правила общения с потребителями. Культура речи в общении. Активное слушание.	2
	Психологические методы и приемы работы с потребителем. Профессиональные вопросы.	2
	Приемы работы с сомнениями клиентов. Манипуляции в общении. Типы темперамента	2
	Стандарты фирменного обслуживания. Корпоративная этика. Виды имиджа продавца.	2
	Виды невербального общения.	2
	Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи	2
	Правила возврата и обмена товара.	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
	Технология личных продаж.	2
	Технологии активных продаж.	2
	Конфликтные ситуации. Порядок рассмотрения, оформления.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>12</b>
	Конспект. Формы оплаты. Правила оформления платежей при наличии программ и скидок. Правила работы с дисконтными картами.	2
	Разработка перечня дополнительных услуг для магазинов различных типов	2
	Разработка эталонных качеств продавца непродовольственных товаров.	2

	Проведение и анализ результатов тестирования по выявлению уровня конфликтности.	2
	Определение способов поведения в конфликтной ситуации.	2
	Сообщение. Этика и эстетика в обслуживании потребителей.	2
<b>Учебная практика</b>		<b>36</b>
<b>Тема 3.1 Приемка, хранение и подготовка товаров к продаже</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>
	<b>Виды работ</b>	
	1.Выполнение работ по анализу нормативных документов на приемку товаров по количеству и качеству (Инструкции П-6, П-7).	2
	2. Отработка навыков по подготовке непродовольственных товаров к продаже.	2
	3.Выполнение общих подготовительных операций.	2
	4.Отработка навыков по выполнении специальных подготовительных операциях отдельных видов непродовольственных товаров.	2
<b>Тема 3.2 Размещение и выкладка товаров в торговом зале</b>	<b>Содержание</b>	<b>16</b>
	<b>Виды работ</b>	
	1. Отработка навыков по размещению и выкладке товаров различных групп в торговом зале магазина.	2
	2.Анализ зонирования торгового зала магазина.	2
	3. Отработка способов выкладки товаров на оборудовании.	2
	4.Отработка методов выкладки товаров на оборудовании.	2
	5.Отработка навыков выкладки новых товаров.	2
	6.Анализ применения принципов мерчандайзинга в розничном торговом предприятии.	2
	7. Оформление ценников на товары различных групп.	2
8. Отработка навыков по оформлению витрин магазина.	2	
<b>Тема 3.3 Технология розничной продажи товаров</b>	<b>Содержание</b>	<b>12</b>
	<b>Виды работ</b>	
	1.Составление схемы торгового обслуживания покупателей.	2
	2. Отработка навыков по выявлению спроса и оказание помощи в выборе товара.	2
	3. Выполнение операций по консультированию и продаже товаров.	2
	4. Отработка умений и навыков обслуживания покупателей.	2
	5. Решение проблемных ситуаций по продаже товаров.	2
	5. Решение проблемных ситуаций по обмену и продаже товаров.	2
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>		<b>108</b>
<b>Тема 4.1. Организационно-правовая деятельность торгового предприятия</b>	<b>Содержание. Виды работ</b>	<b>6</b>
	1. Анализ состояния материально-технической базы торгового предприятия. Прохождение инструктажа по соблюдению охраны труда и техники безопасности на рабочем месте.	6
<b>Тема 4.2. Ассортиментная политика торгового предприятия</b>	<b>Содержание. Виды работ</b>	<b>14</b>
	1. Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности в процессе приемки и подготовки их к продаже.	6

	2.	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества непродовольственных товаров различных групп. Отработка навыков оценки качества товаров с использованием органолептического метода.	8
<b>Тема 4.3. Организация торгово-технологических процессов предприятия</b>	<b>Содержание Виды работ</b>		<b>66</b>
	1	Участие в приемке товаров по количеству в розничном торговом предприятии.	8
	2	Участие в приемке товаров по качеству в розничном торговом предприятии.	8
	3	Отработка навыков по подготовке непродовольственных товаров к продаже.	8
	4	Участие в осуществлении специальных подготовительных операций.	6
	5	Отработка способов выкладки товаров на торговом оборудовании. Выкладка товаров-новинок.	8
	6	Отработка методов выкладки товаров на торговом оборудовании. Выкладка акционных товаров.	8
	7	Отработка умений и навыков по применению мерчандайзинга в магазине.	6
	8	Отработка навыков по продаже товаров, консультированию покупателей, предложению сопутствующих товаров и обслуживанию покупателей.	8
	9	Отработка навыков по продаже товаров, консультированию покупателей, предложению сопутствующих товаров и обслуживанию покупателей.	6
<b>Тема 4.4. Техническое оснащение торгового предприятия</b>	<b>Содержание. Виды работ</b>		<b>14</b>
	1.	Отработка навыков работы на торгово-технологическом оборудовании.	6
	2.	Отработка навыков работы на торгово-технологическом оборудовании.	8
<b>Тема 4.5. Учетная политика торгового предприятия.</b>	<b>Содержание. Виды работ</b>		<b>8</b>
	1.	Анализ организации материальной ответственности в торговом предприятии. Оформление и сдача денежной выручки. Участие в проведении инвентаризации.	8
<b>Итого</b>			<b>249</b>

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

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

Реализация программы модуля требует наличие:

**учебного кабинета:** организации коммерческой деятельности и логистики,

**лаборатории:** технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

**мастерские:** учебный магазин.

#### **Оборудование кабинета**

##### **Организации коммерческой деятельности и логистики**

- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебная литература;
- учебно-методические материалы;
- плакаты;
- справочная, нормативная документация;
- наглядные пособия (видеоматериалы по процессам складского и розничного товародвижения);
- электронные презентационные материалы по разделам (темам) модуля;
- комплект бланков коммерческой документации.

#### **Оборудование лаборатории**

##### **Технического оснащения торговых организаций и охраны труда**

- рабочие места по количеству обучающихся;
- учебно-методические материалы;
- справочная, нормативная документация;
- наглядные пособия (опорные конспекты, альбомы, каталоги);
- электронно-презентационные материалы по разделам, темам ПМ4;
- весоизмерительное оборудование;
- контрольно-кассовая техника;
- торговый инвентарь.

#### **Оборудование мастерских: учебный магазин**

- справочная, нормативная документация;
- торговая мебель;
- торговый инвентарь;
- образцы непродовольственных товаров;
- контрольно-кассовая техника;
- весоизмерительное оборудование;
- упаковочное оборудование;
- упаковочные материалы.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности) в действующих предприятиях розничной торговли.

## 4.2. Информационное обеспечение обучения

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

#### Законодательные и нормативные акты в действующей редакции:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации:– часть 1- от 30.11.1994г. №51-ФЗ - часть 2 - от 22.12.1995г
2. Федеральный закон «О защите прав потребителей», введенный в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 7 февраля 1992г.№2300/1-1.
3. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации». (Принят ГД ФС РФ 25.04.2003). (в действующей редакции).
4. Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи от 31.12. 2020 г. N 2463.
5. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения
6. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли
7. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». N П-6; в ред. с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ)от 22.10.1997 N 18)
8. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству N П-7 (в ред. с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18).

#### Основные источники:

1. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности [Электронный ресурс]: учебник / Г. И. Беляков. - М. : Юрайт, 2019. - 404 с. - ЭБС «Юрайт».
2. Белякова, Е. Г. Психология [Текст] [Электронный ресурс] : учеб. и практикум / Е. Г. Белякова. - Москва : Юрайт, 2018. - 263 с. : ил. - (Проф. образование)
3. Гущина, К. О. Права потребителя при покупке товаров и оказании услуг [Текст] : практич. пособие / К. О. Гущина. – М. : ИТК "Дашков и Ко", 2018. - 212 с.
4. Дуборасова, Т.Ю. Категорийный менеджмент: управление ассортиментом, качеством товаров, мерчандайзингом и товарными запасами [Электронный ресурс] : монография /
5. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс] : учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2021. – 222 с. – Book.ru
6. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Текст] : учебник / Г. Г. Иванов. - Москва : КНОРУС, 2021. - 222 с. - (СПО).
7. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование: учеб. пособие / В.Ф.Кащенко, Л. В. Кащенко. - М.: ИНФРА-М, 2021 - 398 с. - (СПО).
8. Косолапова, Н. В. Охрана труда [Электронный ресурс] : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. – М.: КНОРУС, 2019. - 182 с. – Book.ru
9. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Текст] : учебник / Н. Н. Карнаух. - Москва : Юрайт, 2020. - 380 с. - (ПО).
10. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : учебник / С. Л. Калачев. - М. : Юрайт, 2020. - 479 с. – ЭБС «Юрайт».
11. Карташова, Л. В. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие в 2 ч. Ч.2 / Л. В. Карташова . – М. : ИЦ «Академия», 2017. – 390 с.
12. Моисеенко, Н. С. Основы товароведения [Текст] : учебник / Н. С. Моисеенко. - Москва : КНОРУС, 2021. - 414 с. - (СПО. ТОП-50).
13. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК «Дашков и Ко», 2019.
14. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК «Дашков и Ко», 2019.

15. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК «Дашков и Ко», 2020.
16. Парамонова, Т. Н. Мерчандайзинг [Текст] : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. - 5-е изд., стереотип. - Москва : КНОРУС, 2020. - 144 с.
17. Парамонова, Т. Н. Мерчандайзинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. - 5-е изд., стереотип. - Москва : КНОРУС, 2020. - 144 с. - Book.ru
18. Рамендик, Д. М. Психология делового общения : учебник и практикум / Д. М. Рамендик. - М.: Юрайт, 2016. - 258 с.
19. Чкалова, О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Текст] : учебник / О. В. Чкалова. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 384 с.

**Дополнительные источники:**

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Текст] : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - М. : Юрайт, 2016. - 330 с.
2. Грибов, В. Д. Управление структурным подразделением организации [Электронный ресурс] : учебник / В. Д. Грибов. - Москва : КНОРУС, 2021. - 278 с. - (СПО) – Book.ru
3. Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности [Текст]: учебник / И. М. Синяева [и др.]. – М.: Юрайт, 2017. - 506 с.

**Интернет ресурсы:**

1. Классификация и основные характеристики торгового оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://vivik.by/klassifikaciya-i-osnovnye-harakterii>
2. Виды подъемно-транспортного оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://www.znaytovar.ru/new2898.html>
3. Алексей Югай, 2019 Мерчандайзинг или Маркетинг в розничной торговой точке. История, мифы и правила. [электронный ресурс] [www.alkatrin.ru](http://www.alkatrin.ru)

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

Изучению модуля **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** должно предшествовать изучение следующих дисциплин: «Защита прав потребителей», «Бухгалтерский учет», «Документационное обеспечение управления», ПМ. 01 Организация торгово-сбытовой деятельности, ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

Учебная практика проводится в техникуме концентрированно.

Производственная практика проводится концентрированно после прохождения учебной практики по данному модулю на действующих торговых предприятиях – базах практики - на основе долгосрочных договоров. Руководители практики осуществляют контроль за студентами.

Руководство практикой по профилю специальности осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и руководители практики от организации. Аттестация по итогам производственной практики по профилю специальности проводится на основании результатов ее прохождения.

Обучающиеся имеют право по всем вопросам, возникшим в процессе изучения профессионального модуля, прохождения производственной практики, обращаться к администрации техникума, преподавателям, руководителям практики, вносить предложения по совершенствованию образовательного процесса и организации производственной практики. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

#### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

##### Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

**Педагогический состав:** дипломированные специалисты-преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Бухгалтерский учет».

Руководство практикой осуществляют преподаватели, имеющие высшее образование и аттестацию по профилю данного модуля и опыт педагогической деятельности не менее трех лет, прохождение стажировки не реже одного раза в три года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	Последовательность и правильность осуществления приемки по количеству и качеству; полнота и правильность оформления результатов при оценке качества;	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ПК 4.2. Осуществлять хранение, подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга и психологии покупателя.	Аргументированность и правильность составления по операционной схем хранения, подготовки к продаже отдельных групп товаров; Правильность размещения и выкладки товаров в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга и психологии покупателей.	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о свойствах отдельных непродовольственных товаров с учетом психологии покупателя.	Точность и грамотность соблюдения правил продажи товаров, правильность обслуживания покупателей; своевременность оказания различных видов услуг в соответствии с требованиями к ним.	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ПК 4.4. Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования.	Правильность осуществления эксплуатации торгового-технологического оборудования с соблюдением правил техники безопасности.	Отчет, дневник по практике, практическая работа
Промежуточная форма аттестации Промежуточная форма аттестации- по МДК экзамен по учебной практике - дифференцированный зачет по производственной практике – дифференцированный зачет Промежуточная форма аттестации по модулю - экзамен квалификационный		

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.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Аргументированность интереса к будущей профессии; - выполнение требований должностной инструкции	Практическая работа
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Самостоятельность выбора и использования современных форм самоуправления собственной деятельностью; - аргументированность выбора методов и способов выполнения профессиональных задач; - аргументированность оценки эффективности и качества выполнения операций в области управления ассортиментом товаров.	Практическая работа
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Своевременность и аргументированность принятия решений	Практическая работа
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Результативность поиска, выбора и использования необходимой информации в профессиональной деятельности по управлению ассортиментом товаров и личностного развития	Практическая работа
ОК5.Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Точность и скорость владения программами, сопряженными с профессиональной деятельностью; - аргументированность выбора и использования различных информационных источников, включая электронные; - обоснованность анализа и оценки полученной информации	Практическая работа
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Результативность использования современных форм делового общения и делового этикета в осуществлении связей с поставщиками и потребителями продукции; - проявление взаимопомощи и взаимовыручки; - соблюдение этики поведения в коллективе;	Практическая работа

	- уверенность владения способами управления конфликтными ситуациями	
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самоанализ и коррекция результатов; самостоятельной работы; - анализ и коррекция результатов самостоятельной работы членов команды; - адекватная оценка полученных результатов	Практическая работа
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Результативность использования физкультурно-оздоровительной деятельности для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - владения способами бесконфликтного общения в повседневной деятельности	Практическая работа
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Результативность использования иностранного языка при осуществлении связей с поставщиками и потребителями продукции; - оценке важности информации	Практическая работа
ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Результативность устного и письменного общения на профессиональные темы; - владения риторическими приемами речи, ведения диалога, спора, ответов на вопросы	Практическая работа
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	Точность и своевременность выполнения требований инструкций	Практическая работа
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Точность соблюдения действующего законодательства	Практическая работа

**Разработчики:**

\_\_\_\_\_ Гущина М.С. преподаватель, Почетный работник СПО

Подпись

\_\_\_\_\_ Яруткина Н.А. преподаватель

Подпись