

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кабатов Сергей Вячеславович

Должность: Директор Института ветеринарной медицины

Дата подписания: 22.06.2021 07:07:11

Уникальный программный идентификатор:

260956a74722e37c36df5f17e9b760bf9067163bb37f48258f297dafcc5809af

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Аннотация рабочей программы профессионального модуля

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих**

Профессиональный учебный цикл

программы подготовки специалистов среднего звена

специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

базовая подготовка

форма обучения очная, заочная

ПМ. 04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

Товаровед-эксперт должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способности:

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. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована: в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников для предприятий торговли при наличии среднего общего образования по направлениям товароведение, торговое дело.

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:

- работы с разными группами товаров, реализуемых оптовыми предприятиями торговли;

уметь:

- осуществлять переговоры о заключении сделок купли –
- продажи;
- совершать сделки купли – продажи;
- выполнять функции гаранта по исполнению обязательств, вытекающих
- из заключенных сделок;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей;
- оказываемых услуг; организовывать рекламу;
- осуществлять работу по внедрению прогрессивных методов торговли;

- вести учет претензий покупателей по исполнению договоров купли – продажи;

знать:

- нормативные документы, регулирующие организацию сбыта и продажи
 - товаров, оказания услуг;
- прогрессивные формы и методы торговли и сбыта;
- порядок заключения договоров купли-продажи и оформления
 - необходимых документов;
- условия заключения коммерческих сделок способы доведения товаров (услуг) до потребителя;
- ассортимент, номенклатуру товаров;
- требования нормативных документов, предъявляемых к качеству товаров (услуг), основные их свойства, качественные и потребительские характеристики товаров;
- основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства.

3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Вид учебной работы	Очная форма получения образования	Заочная форма получения образования
максимальная учебная нагрузка	102 ч	102 ч
обязательная аудиторная учебная нагрузка	68 ч	28 ч
внеаудиторная (самостоятельная) работа обучающегося	28 ч	74 ч
консультации	6 ч	-
форма аттестации: МДК.04.01. УП.04.01. ПМ.04.	дифференцированный зачет зачет экзамен (квалификационный)	

4. Содержание обучения по профессиональному модулю (МДК)

Раздел 1. Организация торгово-посреднической деятельности

Тема 1.1 Общие сведения об оптовой торговле и торговых посредниках

Тема 1.2 Общее представление о профессии Агент торговый

Тема 1.3 Законы, нормативные и правовые акты, и нормативные документы, регулирующие продажу и сбыт товаров

Тема 1.4 Виды рынков. Рыночная конъюнктура

Тема 1.5 Конкурентоспособность товаров

Тема 1.6 Методы стимулирования участников сбыта

Тема 1.7 Реклама как средство стимулирования сбыта товаров

Тема 1.8 Связи с общественностью и личные продажи как способы стимулирования

Тема 1.9 Прогрессивные формы и методы торговли

Тема 1.10 Виды ассортимента товаров. Основные показатели ассортимента

Тема 1.11 Показатели качества товаров

Тема 1.12 Виды договоров и порядок их заключения