

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 заочная

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО 20035 АГЕНТ
ТОРГОВЫЙ**

1.1. Место профессионального модуля в структуре основной образовательной программы:

Профессиональный модуль ПМ.04 Выполнение работ по должности служащего 20035 Агент торговый является обязательной частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: 20035 Агент торговый

Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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.
ЛР 1.	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
ЛР 2.	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций
ЛР 3.	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих
ЛР 4.	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа»

ЛР 5.	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России
ЛР 6.	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях
ЛР 7.	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8.	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства
ЛР 9.	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
ЛР 10.	Забочающийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
ЛР 11.	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры
ЛР 12.	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
ЛР 13.	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14.	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15.	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

1.1.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование результата обучения
ВД 4	Выполнение работ по должности служащего 20035 Агент торговый
ПК 4.1.	Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары
ПК 4.2.	Осуществлять договорную работу с поставщиками
ПК 4.3.	Обеспечивать сохранность оформляемой документации
ПК 4.4.	Выявлять организации-конкуренты и товары-конкуренты
ПК 4.5.	Осуществлять организацию закупки

1.1.3.В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

Уметь	<ul style="list-style-type: none"> - расшифровывать маркировку товара и входящие в ее состав информационные знаки; - выбирать номенклатуру показателей, необходимых для оценки качества; - определять их действительные значения и соответствие установленным требованиям; - отбирать пробы и выборки из товарных партий; - проводить оценку качества различными методами (органолептически и инструментально); - определять градации качества; - оценивать качество тары и упаковки; - диагностировать дефекты товаров по внешним признакам; - определять причины возникновения дефектов;
Знать	<ul style="list-style-type: none"> - виды, формы и средства информации о товарах; - правила маркировки товаров; - правила отбора проб и выборок из товарных партий; - факторы, обеспечивающие качество, оценку качества; - требования действующих стандартов к качеству товаров однородных групп определенного класса; - органолептические и инструментальные методы оценки качества; - градации качества; - требования к таре и упаковке; - виды дефектов, причины их возникновения.
иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> - идентификации товаров однородных групп определенного класса; - оценки качества товаров; - диагностирования дефектов; - участия в экспертизе товаров;

Количество часов, отводимое на освоение программы профессионального модуля:

Всего: максимальной учебной нагрузки обучающегося - 102 часа,

включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 28 часов;

внеаудиторной (самостоятельной) работы обучающегося - 74 часа;

Формы аттестации:

МДК. 04.01. - зачет;

УП. 04.01. - зачет;

ПМ. 04. - экзамен (квалификационный).

2. 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