

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
«Южно-Уральский государственный аграрный университет»  
Институт ветеринарной медицины  
Троицкий аграрный техникум

УТВЕРЖДАЮ:

Зам. директора по учебной работе  
О.Г. Жукова  
«Южно-Уральский государственный аграрный университет»  
2019 г.



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### **ПМ. 04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

Профессионального цикла  
программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских  
товаров  
базовая подготовка  
форма обучения очная

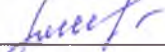
Троицк  
2019

## **РАССМОТРЕНА:**

Предметно-цикловой методической комиссией

Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Председатель



Н.В. Ремезова

Протокол № 5

25 марта 2019 г.

Составитель:

Синтюшкина А.А., преподаватель ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

**Эксперты:**

**Внутренняя экспертиза**

Техническая экспертиза:

Синтюшкина А.А., преподаватель ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

Ремезова Н.В., преподаватель ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

Абдулкадырова Р.С., методист ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

Содержательная экспертиза:

Синтюшкина А.А., преподаватель ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

Ремезова Н.В., председатель ПЦМК ФГБОУ ВО Южно-Уральский ГАУ ТАТ

**Внешняя рецензия:**

Кулакова М.А., директор магазина «Пятерочка» ООО «Агроторг»

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 28.07.2014г №835.

Рабочая программа разработана в соответствии с разъяснениями по формированию примерных программ профессиональных модулей начального профессионального и среднего профессионального образования на основе Федеральных государственных образовательных стандартов начального профессионального и среднего профессионального образования, утвержденными И.М. Реморенко, директором Департамента государственной политики и нормативно – правового регулирования в сфере образования Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 августа 2009 года.

Содержание программы реализуется в процессе освоения обучающимися программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров в соответствии с требованиями ФГОС СПО третьего поколения.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ...	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....	16

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ. 04. Выполнение работ по должности служащего 20035 Агент торговый

### 1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО третьего поколения по специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) Выполнение работ по должности служащего 20035 Агент торговый и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК 4.1. Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары
- ПК 4.2. Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров
- ПК 4.3. Обеспечивать сохранность оформляемой документации
- ПК 4.4. Выявлять организации - конкуренты и товары – конкуренты
- ПК 4.5. Осуществлять организацию закупки товаров

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке для предприятий торговли.

### 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:**

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

#### **уметь:**

- осуществлять переговоры о заключении сделок купли – продажи;
- совершать сделки купли – продажи;
- оформлять договоры купли-продажи, контролировать их выполнение;
- 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 товаров;
- правила расшифровки кодов и маркировки;
- требования нормативных документов, предъявляемых к качеству товаров (услуг), основные их свойства, качественные и потребительские характеристики товаров;
- основы финансового, хозяйственного, налогового и трудового законодательства.

**1.3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля**

- 174

,

:

- 140

,

:

- 68

;

( )

- 28

;

- 72

;

..... б. ....

**Формы аттестации:**

МДК. 04.01. – дифференцированный зачет;

УП. 04.01. – зачет;

ПМ. 04. – экзамен (квалификационный).

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Агент торговый, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК 4.1	Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары
ПК 4.2	Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров
ПК 4.3	Обеспечивать сохранность оформляемой документации
ПК 4.4	Выявлять организации – конкуренты и товары – конкуренты
ПК 4.5	Осуществлять организацию закупки товаров
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 (подчинённых), 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

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### Выполнение работ по должности служащего 20035 Агент торговый

#### 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			Внеаудиторная (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 4.1 – ПК 4.5	Раздел ПМ 1. Организация торгово-посреднической деятельности	174	68	34	-	34	-	72	-
-	Производственная практика(по профилю специальности), часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	-						-	-
	<b>Всего:</b>	<b>174</b>	<b>68</b>	<b>34</b>	<b>-</b>	<b>34</b>	<b>-</b>	<b>72</b>	<b>-</b>

### 3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ. 04)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>ПМ. 04. Выполнение работ по должности служащего Агент торговый</b>		<b>174</b>	
<b>Раздел 1. Организация торгово-посреднической деятельности</b>		<b>174</b>	
<b>МДК. 04.01. Организация деятельности Агента торгового</b>		<b>102</b>	
<b>Тема 1.1</b> Общие сведения об оптовой торговле и торговых посредниках	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	1
	1 Понятие оптовой торговли. Основные направления и задачи научно-технического прогресса в торговле на современном этапе. Проблемы подготовки специалистов	2	
	2 Классификация оптовых посредников. Организаторы оптового товарооборота. Оптовые рынки. Понятие франчайзинга и лизинга.	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>	-	
<b>Практические занятия</b>	-		



1	2	3	4	
<b>Тема 1.2</b> Общее представление о профессии Агент торговый	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>	1
	3	Общие сведения о профессии Агент торговый. Квалификационные характеристики. Должностная инструкция.	2	
	4	Факторы, определяющие работу успешных торговых агентов	2	
	5	Поиск и привлечение покупателей.	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>		-	
<b>Практические занятия</b>		-		
<b>Тема 1.3</b> Законы, нормативные и правовые акты, и нормативные документы, регулирующие продажу и сбыт товаров	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>6</b>	1
	6	Правовые основы реализации товаров; положения потребителей; получения и исследования информации. Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей».	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>		-	
	<b>Практические занятия</b>		4	
	7	Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей». Решение ситуационных задач <b>(ПЗ №1)</b>	2	
8	Решение ситуационных задач, основанных на законе «О защите прав потребителей». Оформление претензии на некачественный товар. <b>(ПЗ №2)</b>	2		
<b>Тема 1.4</b> Виды рынков. Рыночная конъюнктура	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	1
	9	Рынок: понятие, виды. Рыночная конъюнктура: понятие, факторы ее определяющие. Емкость рынка: понятие, методы определения.	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>		-	
	<b>Практические занятия</b>		2	
10	Решение задач по теме «Рынок. Основные рыночные показатели» <b>(ПЗ №3)</b>			
<b>Тема 1.5</b> Конкурентоспособность товаров	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	1
	11	Конкуренция на рынке: понятие, виды. Понятие о конкурентоспособности предприятия и товара. Связь качества (показателей качества) и конкурентоспособности. Методы, применяемые в оценке конкурентоспособности товара	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>		-	
	<b>Практические занятия</b>			
12	Решение задач по теме «Конкуренция. Конкурентоспособность товара и организации» <b>(ПЗ №4)</b>	2		

1	2	3	4
<b>Тема 1.6</b> Методы стимулирования участников сбыта	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	1
	13 Стимулирование сбыта: понятие, задачи, приемы	2	
	14 Предложения в денежной, натуральной и активной формах	2	
	15 Стимулирование торговых агентов: понятие, цели, формы и способы	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>	-	
<b>Практические занятия</b>	-		
<b>Тема 1.7</b> Реклама как средство стимулирования сбыта товаров	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	1
	16 Реклама: понятие, сущность и задачи, классификация. Рекламная деятельность оптовых предприятий	2	
	17 Коммерческая пропаганда: понятие, средства и приемы.	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>	-	
	<b>Практические занятия</b>		2
18 Решение задач по организации и внедрению разных видов рекламы, выявлению и учету потенциальных покупателей (ПЗ №5)	2		
<b>Тема 1.8</b> Связи с общественностью и личные продажи как способы стимулирования	<b>Содержание учебного материала</b>	-	
	<b>Лабораторные занятия</b>	-	
	<b>Практические занятия</b>	-	
<b>Тема 1.9</b> Прогрессивные формы и методы торговли.	<b>Содержание учебного материала</b>	-	
	<b>Лабораторные занятия</b>	-	
	<b>Практические занятия</b>	-	
<b>Тема 1.10</b> Виды ассортимента товаров. Основные показатели ассортимента.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>	1
	19 Ассортимент, номенклатура: основные понятия, классификация ассортимента товаров. Основные показатели ассортимента. Управление ассортиментом.	2	

1	2		3	4
	<b>Лабораторные занятия</b>		-	
	<b>Практические занятия</b>			
	20	Решение задач по ассортименту товаров и товарной номенклатуре <b>(ПЗ №6)</b>	2	
	21	Анализ ассортимента товаров торговой организации (решение ситуационных задач) <b>(ПЗ №7)</b>	2	
	22	Изучение общих требований НД к информации о товарах. Анализ соответствия маркировки товаров требованиям федерального законодательства <b>(ПЗ №8)</b>	2	2
	23	Анализ маркировки товаров, структуры товарной информации и расшифровка информационных знаков <b>(ПЗ №9)</b> .	2	
	24	Виды, структура и назначение штрихового кода. Вычисление штрих - кодов товаров <b>(ПЗ 10)</b> .	2	
<b>Тема 1.11</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	
Показатели качества товаров	25	Свойства и показатели качества товаров: основные понятия. Требования, предъявляемые к товарам.	2	1
	26	Номенклатура потребительских свойств и показателей. Градации качества товаров.	2	
	<b>Лабораторные занятия</b>		-	
	<b>Практические занятия</b>			
	27	Анализ номенклатуры показателей качества, предусмотренных стандартами <b>(ПЗ №11)</b>	2	2
	28	Определение градаций качества товаров <b>(ПЗ №12)</b>	2	
<b>Тема 1.12</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
Виды договоров и порядок их заключения	29	Понятие хозяйственного договора. Структура и необходимые атрибуты договора.	2	1
	<b>Лабораторные занятия</b>		-	
	30	Договор купли-продажи: понятие, структура, содержание, порядок заключения <b>(ПЗ №13)</b>	2	2
	31	Решение ситуационных задач по договору купли-продажи <b>(ПЗ №14)</b>	2	
	32	Товарно-транспортная накладная: понятие, значение, порядок заполнения <b>(ПЗ №15)</b>	2	
	33	Договор поставки: понятие, структура, содержание, порядок заключения <b>(ПЗ №16)</b>	2	
	34	Договор купли продажи. Контроль исполнения <b>(ПЗ №17)</b>	2	

<b>Внеаудиторная (самостоятельная) работа</b>		
<b>Тематика домашних заданий</b>		
Подготовить конспект на тему: «История развития оптовой торговли»	2	
Подготовить конспект на тему: «Веги в истории коммерции и искусство продаж»	2	
Подготовить конспект на тему: «Торговый агент как профессия»	2	
Подготовить конспект по теме: «Охрана труда работников торговли»	2	
Подготовить реферат по теме: «Организация материальной ответственности»	4	
Подготовить конспект на тему: «Взаимодействие торговых и промышленных организаций по обеспечению качества и конкурентоспособности товаров»	2	
Подготовить конспект на тему: «Психология восприятия рекламы»	4	
Подготовить реферат по теме: «Рекламные средства, их характеристика»	4	
Подготовить конспект на тему: «Связи с общественностью, как способ стимулирования сбыта товаров»	2	
Подготовить конспект на тему: « Личные продажи, как способ стимулирования сбыта товаров»	4	
Подготовить реферат на тему: «Прогрессивные формы и методы торговли»	4	
Подготовить конспект на тему: «Дополнительные услуги, оказываемые в торговле»	2	
<b>Учебная практика</b>	<b>72</b>	
Виды работ:		
Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия	6	3
Организация хозяйственных связей торгового предприятия	7	3
Анализ соблюдения прав потребителей на торговом предприятии	7	3
Анализ товарооборота торгового предприятия	8	3
Планирование товарооборота торгового предприятия	8	3
Анализ товарных запасов торгового предприятия	8	3
Планирование запасов торгового предприятия	8	3
Планирование и анализ ассортимента торгового предприятия	7	3
Планирование и анализ экономической эффективности рекламы	7	3
Выявление конкурентов, определение степени конкурентоспособности рыночной доли торгового предприятия на рынке	6	3
<b>Всего (часов)</b>	<b>174</b>	

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1 Требование к материально-техническому обеспечению

Реализация программы профессионального модуля ПМ 04 предполагает наличие лаборатории логистики, учебного магазина, учебного склада.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории логистики:

Мультимедийная установка: - ноутбук; - проектор; - экран.

Весы «ВСТ – 600/10 – 0» Гиря калибровочная F2.

Короткометражные видеоролики по логистике.

Таблицы по разделам дисциплины.

### 4.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень используемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2014. — 272 с. — Режим доступа: [https://e.lanbook.com/book/93282#book\\_name](https://e.lanbook.com/book/93282#book_name).
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К, 2014. — 294 с. — Режим доступа: [https://e.lanbook.com/book/93462#book\\_name](https://e.lanbook.com/book/93462#book_name).

Дополнительные источники:

3. Крючкова, Г. А. Технология швейных изделий. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс] : учебник / Г.А. Крючкова. – 3-е изд., стер. – Москва : Академия, 2014. – 240 с. – Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru/reader/?id=81557>.
4. Крючкова Г. А. Технология швейных изделий. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс] : учебник / Г.А. Крючкова. – 3-е изд., стер. – Москва : Академия, 2014. – 288 с. – Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru/reader/?id=81553>.
5. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник / О.В. Памбухчиянц. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: [www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588](http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588).
6. Чернухина, Г.Н. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / Г.Н. Чернухина. – Москва : Университет «Синергия», 2016. - 193 с. : ил., табл. – Режим доступа: [www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455417](http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455417).

Интернет-ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» [Электронный ресурс]. – Санкт-Петербург, 2010-2019. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>.
2. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – Москва, 2001-2019. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>.
3. Издательский центр «Академия» [Электронный ресурс] : сайт. – Москва, 2019. – Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru>.

4. Электронно-библиотечная система «Библиокомплектатор» [Электронный ресурс]. – Москва, 2019. – Режим доступа: <http://www.bibliocomplectator.ru>.
5. Южно-Уральский государственный аграрный университет [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – 2019. – Режим доступа: <http://sursau.ru>.

### 5.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Реализация профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по должности служащего Агент торговый имеет практическую направленность.

Для закрепления теоретических знаний предусматривается изучение соответствующих тем. Для развития творческой активности обучающихся в программе предусмотрено выполнение самостоятельной работы.

В процессе изучения ПМ.04 должны использоваться активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, анализа производственных ситуаций, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечиваются доступом в Интернет на базе Института ветеринарной медицины.

Учебная практика УП.04.01. проводится на базе лаборатории товароведения и экспертизы продовольственных товаров, учебного магазина, учебного склада, магазинов «Магнит» АО «Тандер» Челябинский филиал (г.Троицк).

Формой промежуточной аттестации по ПМ.04 Выполнение работ по должности агент торговый является проведение экзамена (квалификационный).

Освоению модуля ПМ.04. предшествует изучение следующих дисциплин и модулей: ОП.01. Основы коммерческой деятельности, ОП.02. Теоретические основы товароведения, ОП.05. Документационное обеспечение управления, ОП.08. Метрология и стандартизация, ОП.09. Безопасность жизнедеятельности, МДК.01.01. Основы управления ассортиментом товаров.

### 4.4. Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по профессиональному модулю

Форма работы	Вид занятия		
	Урок	ЛЗ	ПЗ, семинар
Работа в малых группах	4	-	2
Анализ конкретных ситуаций	6	-	2
Учебные дискуссии	4	-	2
Обобщающие и структурно-логические таблицы, схемы, опорные конспекты	4	-	2

#### **4.5 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): высшее профессиональное образование, соответствующего профилю специальности, опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы деятельности обязателен. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 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
1	2	3
ПК 4.1. Изучать конъюнктуру рынка и выявлять потребности и спрос на товары	<ul style="list-style-type: none"> <li>- умение расчета объема сбыта товаров торговым предприятием по разным показателям;</li> <li>- умение расчета емкости рынка на производимую и реализуемую продукцию, оказываемые услуги;</li> <li>- анализ состояния и прослеживание тенденций изменения потребностей и спроса населения на различные группы товаров;</li> <li>- умение рассчитывать оптимальное количество поставок товаров в торговое предприятие</li> </ul>	Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный
ПК 4.2. Осуществлять договорную работу с поставщиками и потребителями товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- умение вести переговоры о заключении сделок купли – продажи и заключение сделок купли – продажи от своего имени или другого, представляемого им лица на основе договора, регулирующего отношения между ними;</li> <li>- знание последовательности заключения договоров в торговле;</li> <li>- умение оформлять документы по договорам купли-продажи;</li> <li>- умение оформлять и заключать договоры купли-продажи</li> </ul>	Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный
ПК 4.3. Обеспечивать сохранность оформляемой документации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знание и обеспечение порядка и сроков хранения и обеспечения сохранности оформляемой документации на предприятиях торговли</li> </ul>	Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный



1	2	3
ПК 4.4. Выявлять организации- конкуренты и товары – конкуренты	- умение выявлять организации и товары – конкуренты; - умение рассчитывать эффективность применения рекламных средств	Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный
ПК 4.5. Осуществлять организацию закупки товаров	- знание порядка организации и содержания закупочной работы в торговле	Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; 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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии, - активности и инициативности в получении профессионального опыта, умений и знаний; - аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; - наличие положительных отзывов по итогам учебной практики;	Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области продажи потребительских товаров; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач; - проявление способности коррекции собственной деятельности; - адекватность оценки качества и эффективности собственных действий.	Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный

<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>- демонстрация умений нахождения и использования информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; - решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации</p>	<p>Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный</p>
<p>ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<p>- демонстрация умений поиска и использования информации с использованием различных источников и информационно-коммуникационных технологий; - адекватность оценки полученной информации с позиции ее своевременности, достаточности для эффективного выполнения задач профессионального и личностного развития.</p>	<p>Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>- демонстрация способности эффективно общаться с преподавателями, студентами, представителями работодателя, потребителями.</p>	<p>Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный</p>
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>- демонстрация умений и готовности принимать решения в профессиональной деятельности; - способность нести ответственность за работу всех членов команды (подчиненных).</p>	<p>Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный</p>

<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализ собственных мотивов и внешней ситуации при принятии решений, касающихся своего продвижения;</li> <li>- анализ и формулирование запросов на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки, свойства психики) для решения профессиональных задач;</li> <li>- определение причин успехов и неудач в деятельности;</li> <li>- определение трудностей, с которыми столкнулся при решении задач, и способность предложить пути их преодоления в дальнейшей деятельности</li> </ul>	<p>Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный</p>
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация умения осваивать новые правила ведения учета имущества и источников формирования имущества организации;</li> <li>- демонстрация умения осваивать технику заполнения первичных учетных документов, регистров учета.</li> </ul>	<p>Устный опрос на практическом занятии; проверка письменного отчёта; наблюдение за выполнением практических заданий; дифференцированный зачет; зачет; экзамен квалификационный</p>