

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

Аннотация рабочей программы профессионального модуля

**«Выполнение работ по должности служащего 20035 Агент торговый»**  
Профессионального цикла  
программы подготовки специалистов среднего звена  
специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров  
базовая подготовка  
форма обучения очная

Троицк  
2019

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

### **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 должности служащего **Агент торговый (код 20035)** 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

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. Общая трудоемкость профессионального модуля ПМ. 04 Выполнение работ по должности служащего 20035 Агент торговый**

Вид учебной работы	
максимальная учебная нагрузка	174 час.
обязательная аудиторная учебная нагрузка	68 час.
самостоятельная работа	34 час.
учебная практика	72 час.
форма аттестации: МДК.04.01 УП.04.01. ПМ. 04	дифференцированный зачет. зачет. экзамен квалификационный.

**4.Содержание обучения по профессиональному модулю (МДК)**

МДК 04.01 Организация деятельности Агента торгового

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

Тема1.3 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