

Приложение 2. Программы профессиональных модулей

**Приложение 2.1
к ОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности»

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	28
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	29

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности»**

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1	Организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
	проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
	обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
	составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
	подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
	проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
	подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
	оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
	мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
	установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
	составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
	формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
	составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
	осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
	формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
	обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
	осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
	выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;	
приемки товаров по количеству и качеству;	
соблюдения правил охраны труда.	
Уметь	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;

<p>проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</p>
<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</p>
<p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p>
<p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p>
<p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>
<p>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p>
<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p>
<p>осуществлять выбор поставщиков;</p>
<p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p>
<p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;</p>
<p>создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p>
<p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p>
<p>работать в единой информационной системе;</p>
<p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p>
<p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>
<p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p>
<p>описывать объект закупки;</p>
<p>разрабатывать закупочную документацию;</p>
<p>работать в единой информационной системе;</p>
<p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p>
<p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p>
<p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p>
<p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p>
<p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p>

	разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
	подготавливать коммерческие предложения, запросы;
	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии электронного документооборота;
	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
	осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
	проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
	осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
	использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
	применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
	применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
	управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
	оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
	применять электронный документооборот;
	осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
	применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
	оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
Знать	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;
методы и инструменты работы с базами больших данных;
требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
особенности составления закупочной документации;
методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
порядок документооборота в организации;
основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
виды торговых структур;
формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
материально-техническую базу торговли;
инфраструктуру потребительского рынка;
средства, методы, инновации в отрасли;
организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
правила торговли;
количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 418

в том числе в форме практической подготовки - 132

Из них на освоение МДК – 274

в том числе самостоятельная работа - 10

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.							
				Всего	Обучение по МДК				Практики		
					В том числе				Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа				
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	112		112	42	20	4	6			
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	70		70	34		2	5			
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	92		92	56		4	4			
	Учебная практика, часов	72	72						72		
	Производственная практика	60	60							60	
	Промежуточная аттестация						12				

	<i>Всего:</i>	418	132	418					72	60
--	----------------------	------------	------------	------------	--	--	--	--	-----------	-----------

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ 01)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	№ занятия	№ Занятия по темам	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5	6	7
ПМ 01				418		
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках			Семестр №4-№6	112/42		
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности			Семестр №5-6	76		ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
			Семестр №6	36		
Тема 1.1. Понятие и содержание коммерческой деятельности в торговле	Содержание учебного материала			30		
	1	1	Сущность коммерческой деятельности и характеристика основных ее элементов.	2	2	
	2	2	Торгово-сбытовая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание .Составные элементы торгово-сбытовой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы	2	2	
	3	3	Нормативно-правовое регулирование торгово-сбытовой деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности	2	2	
	4	4	Практическое занятие №1. Анализ нормативно-правовых актов регулирования торгово-сбытовой деятельности	2	2	

	5	5	Объекты торгово-сбытовой деятельности: материальные товары, услуги, работы.	2	2	
	6	6	Объекты торгово-сбытовой деятельности: Технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность.	2	2	
	7	7	Практическое занятие №2. Анализ объектов коммерческой деятельности	2	2	
	8	8	Практическое занятие №3. Субъекты торгово-сбытовой деятельности: юридические лица – организации-изготовители, продавцы-посредники.	2	2	
	9	9	Практическое занятие №4. Субъекты торгово-сбытовой деятельности: индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного Потребителя.	2	2	
	10	10	Практическое занятие №5. Субъекты торгово-сбытовой деятельности: Физические лица – менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты.	2	2	
	11	11	Субъекты торгово-сбытовой деятельности: Потребители: понятие, их права и защита	2	2	
	12	12	Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки	2	2	
	13	13	Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации	2	2	
	14	14	Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих и д.р.	2	2	
	15	15	Практическое занятие №6. Анализ субъектов коммерческой деятельности	2	2	
Тема 1.2. Государственное регулирование торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала			12		ПК 1.1 ПК 1.2
	16	1	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, значение, механизм. Методы государственного регулирования	1	2	ПК 1.3 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	17	2	Субъекты государственного регулирования. Направления государственного регулирования. Антимонопольное законодательство	1	2	

	18	3	Практическое занятие №7 Лицензирование отдельных видов деятельности	2	2	
	19	4	Практическое занятие № 8 Сертификация услуг торговли	2	2	
	20	5	Практическое занятие № 9 Защита прав потребителей	2	2	
	21	6	Устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	1	2	
	22	7	Государственный контроль и надзор	1	2	
	23	8	Практическое занятие №10 Проверка торгового предприятия и оформление результатов проверки	2	2	
Тема 1.3. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала			14		
	24	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база	2	2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	25	2	Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации	2	2	
	26	3	Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности	2	2	
	27	4	Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и её значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др. Основы правового режима информационных ресурсов	2	2	
	28	5	Практическое занятие №11 Товарные знаки и знаки обслуживания	2	2	
	29	6	Практическое занятие № 12 Виды и формы товарной информации. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия, защита. Патентная защита	2	2	
	30	7	Практическое занятие №13 Изучение спроса	2	2	
Тема 1.2. Гражданско-правовые договоры торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала			8		
	31	1	Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Содержание и форма договора. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Исполнение договорных обязательств. Ответственность за неисполнение договора. Способы обеспечения договорных обязательств.	2	2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ОК 01-05,

	32	2	Практическое занятие № 14. Виды договоров, применяемых в торговле. Договор розничной купли-продажи. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров	2	2	ОК 07, ОК 09
	33	3	Практическое занятие №15 Разработка проекта договора поставки	2	2	
	34	4	Практическое занятие №16 Решение торговых ситуаций по организации хозяйственных связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.	2	2	
Тема 1.3.	Содержание учебного материала			12		
Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	35	1	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Сущность и показатели рациональной организации товароснабжения и товародвижения	2	2	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3
	36	2	Форма товароснабжения. Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть	2	2	ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	37	3	Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная).	2	2	
	38	4	Практическое занятие № 17 Изучение и поиск коммерческих партнеров.	2	2	
	39	5	Практическое занятие № 18 Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Структура ярмарки.	2	2	
	40	6	Практическое занятие № 19 Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации	2	2	
				Семестр № 6	36	
Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	41	1	Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.	2	2	
	42	2	Организация коммерческих связей, установление территориальных и местных коммерческих связей по поставкам товаров, и реализации излишков товаров. Прямые договорные связи	4	2	
			Самостоятельная работа	4		
			Курсовой проект	20		
			Промежуточная аттестация - экзамен	6		
			Всего	112		

Раздел 2. Организация и осуществление продаж			Семестр №5	70/34		
МДК 01.02 Организация торговли						
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание учебного материала			16		
	1	1	Понятие и содержание торгово-технологическими процесса	2	2	ПК 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	2	2	Понятие оптовой торговли, функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические операции.	2	2	
	3	3	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора.	2	2	
	4	4	Практическое занятие №1 Договор перевозки.	1	2	
	5	5	Организация перевозки грузов железнодорожным транспортом	1	2	
	6	6	Практическое занятие №2 Приемка товаров от транспортных организаций при перевозке железнодорожным транспортом	2	2	
	7	7	Организация перевозки грузов автомобильным транспортом	2	2	
	8	8	Практическое занятие №3 Приемка товаров от транспортных организаций при перевозке железнодорожным. транспортом.	2	2	
9	9	Практическое занятие №4 Разработка видов оптовых торговых предприятий и их функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности	2	2		
Тема 2.2. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Содержание учебного материала			14		
	10	1	Функции складов в процессе товарного обращения. Назначение и классификация товарных складов.	2	2	ПК 1.2, ПК 1.4. ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	11	2	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка склада, требования к устройству	2	2	
	12	3	Практическое занятие №5 Изучение терминов и определений по Национальному стандарту. Системы управления складом. Функциональные требования. ГОСТ Р 59282-2020	2	2	
	13	4	Технологические процессы склада, понятие, составные элементы. Разгрузка, приемка товаров на оптовом складе. Режимы хранения товаров различных групп.	2	2	

			Уход за товарами в процессе хранения. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров в складах. Товарные потери, возникающие при хранении и транспортировании			ПК 1.2, ПК 1.4. ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
			Понятие товароснабжения. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную сеть. Решение ситуаций по отпуску товаров со склада Работа зала товарных образцов. Организация работы экспедиционного склада.	2	2	
			Практическое занятие №6 Приемка товаров на оптовом складе по количеству. Технология отпуска товаров со склада.	2	2	
			Практическое занятие №7 Приемка товаров на оптовом складе по качеству	2	2	
Тема 2.3. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	Содержание учебного материала			6		
	14	1	Понятие об ассортименте, классификация. Производственный и торговый ассортимент. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых и розничных торговых предприятиях	2	2	ПК 1.2., 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	15	2	Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Управление товарными запасами на предприятиях торговли. Меры по нормализации товарных запасов.	2	2	
	16	3	Практическое занятие №8 Расчет показателей ассортимента .	2	2	
Тема 2.4. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание учебного материала			8		
	17	1	Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Классификация розничных торговых сетей. Мелкорозничная торговая сеть.	2	2	ПК 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	18	2	Специализация розничных торговых предприятий. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа	2	2	

			предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.).			
	19	3	Типизация розничных торговых предприятий. Характеристика магазинов различных типов. Современные типы магазинов в России и за рубежом. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах. Принципы и правила размещения розничных торговых предприятий.	2	2	
	20	4	Практическое занятие № 9. Определение вида и типа предприятия торговли по идентификационным признакам (работа с Национальным стандартом ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения.)	2	2	
Тема 2.4. Планировка розничных торговых предприятий	Содержание учебного материала			2		
	21	1	Виды и классификация торговых зданий и сооружений. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Фасад и интерьер торгового предприятия, требования, предъявляемые к ним. Ознакомление с санитарно-эпидемиологическими правилами СП 2.3.6.3668-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к условиям деятельности торговых объектов и рынков, реализующих пищевую продукцию"	2	2	ПК 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
Тема 2.5. Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала			4		
	22	1	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли	2	2	ПК 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	23	2	Практическое занятие № 10 Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина	2	2	
Содержание учебного материала			6			

Тема 2.6. Технология товародвижения в розничной торговле	24	1	Практическое занятие № 11 Особенности хранения отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	1	2	
	25	2	Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Работа с Национальным стандартом Р.Ф. ГОСТ Р 57115-2016 Торговля, предпродажная подготовка товаров к продаже. Общие требования.	1	2	
	26	3	Практическое занятие № 12 Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных товаров.	2	2	
	27	4	Практическое занятие № 13 Особенности подготовки к продаже отдельных групп непродовольственных товаров.	2	2	
Тема 2.7. Организация и технология розничной продажи товаров.	Содержание учебного материала			6		
	28	1	Нормативно-правовое регулирование розничной продажи товаров Формы и методы розничной продажи товаров. Элементы процесса торгового обслуживания покупателей (в зависимости от вида товара). Внемагазинные формы продажи товаров	1	2	ПК 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	29	2	Законодательство, регламентирующее отношения в области защиты прав Потребителей. ФЗ «О защите прав потребителей», его значение, содержание История возникновения и закрепления прав потребителей.	1	2	
	30	3	Структура ФЗ «О защите прав потребителей», Последствия продажи товаров ненадлежащего качества; Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров	1	2	
	31	4	Практическое занятие № 14 Право потребителя на информацию о товарах и услугах, их изготовителях. Обязанности продавца по обеспечению покупателей информации о свойствах и качестве товаров. Основные требования, предъявляемые к информации о товарах и услугах	1	2	
	32	5	Практическое занятие № 15	1	2	

			Защита прав потребителей при продаже товаров с недостатком . Устранение недостатков товара, право потребителя на обмен товара ненадлежащего качества;			
	33	6	Практическое занятие № 16 Сроки удовлетворения отдельных требований потребителя; Порядок обмена товаров. Расчеты с потребителем Право потребителя на обмен товаров надлежащего качества.	1	2	
Тема 2.8.	Содержание учебного материала			2		
Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	34	1	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей	1	2	ПК 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
	35	2	Практическое занятие № 17. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей	1	2	
			Промежуточная аттестация – экзамен	6		
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			Семестр № 4	92/56		
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд						
Тема 3.1.	Содержание учебного материала					
Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и	1	1	1. Законодательство о контрактной системе. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки.	4		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04
	2	2	2. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	2		

принципы, сфера применения						
Тема 3.2.			Содержание учебного материала			
Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	3	1	1. Планирование и нормирование в сфере закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03
			В том числе практических занятий			
	4	2	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2		
Тема 3.3.			Содержание учебного материала			
Процедуры осуществления закупок	5	1	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04
	6	2	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2		
			В том числе практических занятий			
	7	3	Практическое занятие 2. Выбор начальной (максимальной) цены контракта	4		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3
	8	4	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	4		
	9	5	Практическое занятие 5. Порядок осуществления закупок способом запроса предложений. Оценка заявок, окончательных предложений участников закупки и критерии этой оценки	2		
	10	6	Практическое занятие 6. Практические задания по теме электронного аукциона (запрос цены, котировок)	4		
		В том числе практических занятий				
Тема 3.4.			Содержание учебного материала			
Государственный и муниципальный контракт	11	1	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта.	4		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4., ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04
	12	2	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	4		
			В том числе практических занятий			

	13	3	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком. Закупочная политика зарубежных стран.	2		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3
	14	4	Практическое занятие 8. Экспертиза по приемке продукции. Составление отчета об исполнении контракта	4		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3
Тема 3.5.			Содержание учебного материала			
Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	15	1	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	4		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04
	16	2	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд. 3. Преимущества, предоставляемые в закупках	4		
			В том числе практических занятий			
	17	3	Практическое занятие 9. 1. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика. 2. Предоставление преференций	4		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3
Тема 3.6.			Содержание учебного материала			
Организация закупок в коммерческих организациях	18	1	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	2		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04
			В том числе практических занятий			
	19	1	Практическое занятие 10. 2. Особенности ФЗ-223. Осуществление закупок	4		
	20	2	Практическое занятие 11. Особенности ФЗ-223. Порядок присоединения к положению о закупках. Исполнение контракта	4		
	21	3	Практическое занятие 12. Определение ответственности за нарушение условий поставки.	2		ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3
	22	2	Практическое занятие 13. Решение ситуационных задач. 1. Составление плана-графика в ЕИС 2. Выбор недобросовестных поставщиков	8		

			<p>3. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.</p> <p>4. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля.</p>			
			Промежуточная аттестация – в форме диф.зачета	2		
			Всего	92		
			<p>Учебная практика Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. 7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС. 11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. <p>Аттестация в форме диф. зачета</p>	72		ПК.1.1- 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
			Производственная практика Виды работ	60		

			<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 4. Изучение инструкций по охране труда. 5. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 6. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 7. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 8. Приемка товаров по количеству и качеству. 9. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры. <p>Аттестация в форме диф. зачета</p>			ПК.1.1- 1.4 ОК 01-05, ОК 07, ОК 09
			Промежуточная аттестация в виде экзамена по модулю	12		
			Всего	418		

Курсовой проект (работа):

Тематика курсовых проектов (работ):

1. Исследование и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции.
2. Оценка объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках.
3. Анализ требований внешнего рынка к товарной продукции организации и разработка рекомендаций ее омологации.
4. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
5. Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках.
6. Оценка исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
7. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
8. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).

9. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
10. Анализ содержания отдельных контрактов.
11. Международная электронная торговля.
12. Проблемы и тенденции ведения электронной торговли в глобальной информационной сети «Интернет».
13. Коммерческая деятельность розничной торговой организации и ее эффективность.
14. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса.
15. Организация выбора поставщиков в торговой организации.
16. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров в предприятиях торговли.
17. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.
18. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
19. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.
20. Совершенствование организации приемки товаров.
21. Развитие дополнительных услуг в коммерческой организации.
22. Систематизация информации о закупочной деятельности государственного заказчика.
23. Оценка предложенных котировочных заявок участников размещения государственных закупок.
24. Организация контроля над размещением государственных закупок.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинеты «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

5. Изотова, Г. С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

6. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

7. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

8. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

9. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

10. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В. Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А. Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

4. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

5. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388-4

6. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7

7. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</p>	<p>осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</p>	<p>Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p>
<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.</p>	<p>выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</p>	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p>
<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного</p>	<p>определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки;</p>	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p>

документооборота и сквозных цифровых технологий.	составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	<p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.</p> <p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.</p> <p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик;
ПК 1.4. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	выполняет торговые технологические операции, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; осуществляет приемку товаров по количеству и качеству; соблюдает правила охраны труда.	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;	

<p>технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.</p>	<p>структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p>	<p>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.</p>
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p>	<p>определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.</p>	
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.</p>	<p>эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.</p>	
<p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.</p>	<p>грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе</p>	
<p>ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять</p>	<p>применяет стандарты антикоррупционного поведения</p>	

стандарты антикоррупционного поведения		
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	35
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	38
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	64
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	65

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
ПК 2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров
ПК 2.4.	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
ПК 2.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
	решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;
	применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;
	осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
	выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
	разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;
	выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
	подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных;
	организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;
	оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
	регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
	систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;
	оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.	
Уметь	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
	оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
	применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
	оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
	устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
	выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;

	реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;
	обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
	проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;
	организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;
	анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;
	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
	устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
	реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.
Знать	классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
	методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
	обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
	основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;
	технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации;
	обязательные требования к маркировке потребительских товаров;
	факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;
	условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
	дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;
	законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;
	современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров;
	основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;
	организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;
	сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров;
	ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование;
	приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;
	основные положения категорийного менеджмента;
	специфику процесса управления в категорийном менеджменте;
	алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;
	порядок формирования категорий в ассортименте;
	структуру ABC – и XYZ – анализа;
	классификации продовольственных и непродовольственных товаров;

	методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
	обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
	сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 614

в том числе в форме практической подготовки - 200

Из них на освоение МДК – 470 часа

в том числе самостоятельная работа 16

практики, в том числе учебная 72

производственная 60

Промежуточная аттестация *экзамен по модулю - 12*

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных, общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 2.1 ПК 2.3 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 1. Основы товароведения	80	40	80	40	0	2	6		
ПК 2.3 ПК 2.4 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	188	78	188	78	30	4	6		
ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 3. Основы идентификации и фальсификации	101	36	101			4	3		
ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09	Раздел 4. Управление ассортиментом товаров	101	46	101			6	3		

	Учебная практика	72	72					72	
	Производственная практика	60	60						60
	Промежуточная аттестация	12				12			
	Всего:	614	200	614				72	60

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ 02)

Тематический план и содержание по МДК 02.01. Основы товароведения

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
МДК 02.01. Основы товароведения		80	
Раздел 1 Теоретические основы товароведения		40	
Тема 1.1 Основные определения товароведения	Содержание	4/4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1. Предмет, цели, задачи, принципы товароведения.	2	
	2. Объекты и субъекты товароведной деятельности.	2	
	Практические работы 1,2	4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1. <i>Расставить в соответствии с понятиями их определения</i>	2	
	2. <i>Примеры объектов и субъектов товароведной деятельности.</i>	2	
Тема 1.2 Методы товароведения	Содержание	8/4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15

	1.	Методы товароведения. Классификация как метод товароведения. Иерархический и фасетный методы.	2	
	2.	Системы классификации: торговая, промышленная, стандартная, внешнеэкономическая и др.	4	
	3.	Понятие и порядок осуществления кодирования товаров. Код ТН ВЭД и ОКПД. Товарная номенклатура.	2	
	Практические работы 3,4,5		4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	<i>Определить классификационные признаки, по которым выделены группировки товаров.</i>	2	
	2.	<i>Определить код ТН ВЭД для выбранной группы товаров.</i>		
	3.	<i>Решение ситуационной задачи.</i>	2	
Тема 1.3 Основные понятия о качестве товаров	Содержание		6/4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	2.	Показатели качества товара. Номенклатура потребительских свойств и показателей.	2	
	3.	Оценка качества. Градация качества. Сортамент товаров. Классификация дефектов.	4	
	Практические работы 6,7		4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	<i>Определить потребительские свойства товара.</i>	2	
	2.	<i>Определить виды дефектов товара.</i>	2	
Тема 1.4 Количественные характеристики товаров	Содержание		6/4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	Единичные экземпляры. Товарная партия. Общие и специфические количественные характеристики товаров.	2	
	2.	Физические свойства товаров - общие и специфические.	4	
	Лабораторные работы 8,9,10		4	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3

			ЛР 15
	1.	<i>Определить общие и специфические количественные характеристики для выбранной группы товаров.</i>	4
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 МДК 02.01:			2
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:			
1. Основные цели и задачи товароведения.			
2. Методы товароведения			
Раздел 2. Технологический цикл товаров			16
Тема 2.1. Стадии технологического цикла	Содержание		2/4
	1.	Этапы технологического цикла: предтоварная, товарная, утилизация отходов.	2
	Лабораторные работы 11,12		4(n/n)
	1.	<i>Определить этапы технологического цикла для выбранной группы товаров.</i>	2
	2.	<i>Решение ситуационной задачи.</i>	2
Тема 2.2. Контроль качества	Содержание		4/6
	1.	Контроль качества и количества товарных партий. Последовательность отбора проб и образцов из товарных партий.	2
	2.	Идентификация и прослеживаемость товара.	2
	Лабораторные работы 13,14,15		6(n/n)
	1.	<i>Отбор проб из товарных партий.</i>	2
	2.	<i>Этапы идентификация товара</i>	2
	3.	<i>Решение ситуационной задачи.</i>	2
			ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
			ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
			ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16

Раздел 3. Средства товарной информации		16	
Тема 3.1. Виды и формы товарной информации	Содержание	16	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. Общие требования к информации о товарах. Содержание информации о продовольственных и непродовольственных товарах. Особенности требований к наименованию. Маркировка товаров. Содержание и способы нанесения.	2	
	2. Виды знаков и условия их применения. Понятие товарного знака. Патентно-правовая, коммерческая и рекламная функции товарного знака.	2	
	3. Штриховое кодирование. QR-коды, DATAMATRIKC – код. Честный знак.	2	
	4. Технические документы: товарно-сопроводительные и эксплуатационные.		
	Лабораторные работы 16,17,18,19,20	10(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. <i>Оценка соответствия маркирования продовольственных товаров.</i>	2	
	2. <i>Оценка соответствия маркирования и непродовольственных товаров.</i>	2	
	3. <i>Изучение товарно-сопроводительных и эксплуатационных технических документов.</i>	2	
	4. <i>Проверка DATAMATRIKC – кода в приложение системы «Честный знак».</i>	2	
	5. <i>Игра-викторина</i>	2	
Итоговая аттестация /экзамен		6	
Всего		80	

Тематический план и содержание МДК 02.02. Оценка качества товаров и основы экспертизы

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы	
1	2	3	4	
МДК 02.02. Оценка качества товаров и основы экспертизы		188		
Раздел 1 Теоретические основы оценки качества товаров		26		
Тема 1.1 Качество товаров	Содержание	8	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15	
	1.	Формирование качества. Факторы влияющие на качество товара. Понятие показателей качества товаров. Единичные и комплексные показатели. Классификация показателей качества.	2	
	2.	Потребительские и основные свойства товаров. Классификация свойств товара.	2	
	3.	Понятие дефекта. Классификация дефектов по происхождению, по возможности обнаружения и устранения, по степени влияния на качество.	2	
	Практические работы 1		2	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	<i>Выявление дефектов и их классификация.</i>	2	

Тема 1.2 Методы оценки качества товаров	Содержание		6	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	Понятие и методы оценки качества товаров. Оценка качества и уровень качества.	2	
	2.	Классификация методов. Объективные методы Эвристические методы. Статистические методы. Области применения, достоинства и недостатки каждого метода	2	
	Практические работы 2		2	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	<i>Применение различных методов для оценки качества товаров.</i>	2	
Тема 1.3 Контроль качества товаров	Содержание		6	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	Понятие и порядок осуществления контроля качества товаров. Виды контроля качества.	2	
	2.	Количественные характеристики товаров: единица продукции (упаковочная единица продукции), партия и выборка (проба). Правила отбора проб (выборок) для контроля.	2	
	Практические работы 3		2	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	<i>Отбор проб(выборок) для контроля качества.</i>	2	
Тема 1.4 Информация о товаре	Содержание		6	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	Общие требования к информации о товарах. Содержание информации о непродовольственных товарах. Содержание информации о продовольственных товарах. Особенности требований к наименованию.	2	
	2.	Маркировка товаров. Содержание и способы нанесения. Штриховое кодирование. Виды знаков и условия их применения. Понятие товарного знака. Патентно-	2	

		правовая, коммерческая и рекламная функции товарного знака. Честный знак.		
	Лабораторные работы 4		2	ОК 01,02,03,05 ПК 2,3 ЛР 15
	1.	<i>Оценка качества маркирования продовольственных и непродовольственных товаров.</i>	2	
Раздел 2 Основы экспертизы			24	
Тема 2.1. Основные понятия экспертизы, её виды и особенности	Содержание		4	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15
	1.	Понятие, цели, задачи экспертизы. Объекты экспертизы. Виды экспертизы. Классификация средств экспертизы.	2	
	2.	Классификация экспертизы товаров по видам деятельности: экономическая, технологическая, судебно-правовая, таможенная, метрологическая, медицинская, товароведная и т.п. Задачи, особенности назначения и условий проведения каждого вида экспертизы.	2	
Тема 2.2 Субъекты экспертизы	Содержание		6	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15
	1.	Субъекты экспертизы. Требования, предъявляемые к экспертам. Права и обязанности эксперта. Основания для отвода экспертов.	2	
	2.	Государственные экспертные учреждения России. Торгово-промышленная палата РФ (РТ) и её комитеты. Правовая основа в экспертной деятельности РФ.	2	
	Практические работы 5		2	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15
	1.	<i>Изучение законодательно-нормативных документов, регулирующих процедуры экспертизы.</i>	2	
Тема 2.3	Содержание		14	ОК 01,02,03,05,09

Организация проведения товарной экспертизы			ПК 2,3 2,4 ЛР 15	
	1.	Порядок назначения экспертизы. Этапы проведения экспертизы. Подготовительный этап: основания и документы для назначения экспертизы; назначение и инструктаж эксперта, взаимоотношения эксперта и заказчика экспертизы.	2	
	2.	Основной этап: общие правила проведения экспертизы, типичные ошибки при её проведении. Заключительный этап. Оформление результатов экспертизы.	2	
	3.	Заключения экспертов. Рекомендации по составлению акта экспертиз по количеству и качеству, экспертиз условий хранения и транспортирования. Порядок разрешения споров при несогласии отдельных экспертов или заказчика с результатом экспертизы.	2	
	Практические работы 6,7,8,9		8	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15
	1.	<i>Составление акта экспертизы.</i>	2	
	2.	<i>Порядок оформления результатов экспертизы.</i>	2	
	3.	<i>Имитационная игра «Приемка, размещение, оценка качества товара»</i>	2	
	4.	<i>Имитационная игра «Приемка, размещение, оценка качества товара»</i>	2	
	Самостоятельная работа при изучении раздела 1,2 МДК 02.02: Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Основные понятия качества товара. 2. Негосударственные экспертные предприятия, частные эксперты. Экспертные лаборатории. Критерии и порядок аккредитации экспертных лабораторий. 3. Консультации экспертов: порядок проведения. 4. Подготовительный этап проведения экспертизы: основания и документы для назначения экспертизы; назначение и инструктаж эксперта, взаимоотношения эксперта и заказчика экспертизы.		2	

Раздел 3. Оценка качества продовольственных товаров		48	
Тема 3.1. Зерноотвары	Содержание	8	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. Требования к качеству семян бобовых и круп, муки и макаронных изделий, хлеба и хлебобулочных изделий. Дефекты. Условия и сроки хранения.	2	
	Лабораторные работы 10,11,12	6(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. <i>Оценка качества макаронных изделий.</i>	2	
	2. <i>Оценка качества муки.</i>	2	
	3. <i>Оценка качества ржаного и пшеничного хлеба.</i>	2	
Тема 3.2. Сахар, крахмал и кондитерские изделия	Содержание	6	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. Требования к качеству сахара, крахмала, конфет, карамели, шоколада и какао-порошка, халвы, мучных и фруктово-ягодных кондитерских изделий. Условия и сроки хранения.. Требования к качеству меда. Дефекты. Условия и сроки хранения..	2	
	Лабораторные работы 13,14	4(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. <i>Оценка качества кондитерских изделий .</i>	2	
	2. <i>Оценка качества меда.</i>	2	
Тема 3.3. Вкусовые товары	Содержание	8	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. Требования к качеству чая и кофе, безалкогольных и слабоалкогольных напитков. Дефекты, условия и сроки хранения	2	
	Лабораторные работы 15,16,17	6(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4

			ЛР 15,16	
	1.	<i>Оценка качества чая.</i>	2	
	2.	<i>Оценка качества кофе и кофейных напитков.</i>	2	
	3.	<i>Оценка качества безалкогольных напитков.</i>	2	
Тема 3.4. Молоко и молочные товары	Содержание		6	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству молока, кисломолочных товаров, сыра.. Дефекты, условия и сроки хранения.	2	
	Лабораторные работы 18,19		4(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества питьевого молока.</i>	2	
	2.	<i>Оценка качества сыра.</i>	2	
Тема 3.5. Масложировые товары	Содержание		6	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству растительных масел , майонеза , Маргарина, кулинарных и кондитерских жиров. Дефекты, условия и сроки хранения.	2	
	Лабораторные работы 20,21		4(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества растительных масел.</i>	2	
	2.	<i>Оценка качества майонеза.</i>	2	
Тема 3.6. Мясо, мясные товары	Содержание		4	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству мяса. Органолептические признаки мяса однократно и повторно замороженного, размороженного и парного. Мясные продукты (соленокоченые, колбасные изделия, мясные полуфабрикаты).. Дефекты. Условия и сроки хранения. Требования к качеству яиц куриных и яйцепродуктов. Дефекты. Сроки и условия хранения.	2	
	Лабораторные работы 22		2(n/n)	ОК 01,02,03,05,09

			ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1. <i>Оценка качества колбасных изделий.</i>		2
Тема 3.7. Рыба и рыбные товары Яичные товары	Содержание		6
	1. Требования к качеству рыбы, рыбных товаров (солёные, копченые, вяленые, сушеные и балычные изделия). Дефекты и условия хранения. Требования к качеству рыбных ко Требования к качеству яиц куриных и яйцепродуктов. Дефекты. Сроки и условия хранения.нсервов и пресервов. Дефекты. Сроки и условия хранения.		2
	Лабораторные работы 23,24		4(n/n)
	1. <i>Оценка качества рыбных консервов</i>		2
	2. <i>Оценка качества куриных яиц</i>		2
Тема 3.8. Фрукты, овощи и продукты их переработки	Содержание		4
	1. Требования к качеству клубнеплодов и корнеплодов, капустных и луковых , томатных и тыквенных овощей. Требования к качеству продуктов переработки плодов и овощей: квашеные, маринованные, сушеные, замороженные. Требования к качеству овощных, плодовых и грибные консервов. Дефекты. Сроки и условия хранения.		2
	Лабораторные работы 25		2(n/n)
	1. <i>Оценка качества овощных и плодовых консервов.</i>		2
Раздел 4. Оценка качества промышленных товаров			52
	Содержание		4
			ОК 01,02,03,05,09

Тема 4.1. Стекланные и керамические товары			ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16	
	1.	Требования к качеству изделий из стекла и керамических товаров. Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение .	2	
	Лабораторные работы 26		2(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Определение качества стекланных изделий по внешним признакам.</i>	2	
Тема 4.2. Металлохозяйственные товары	Содержание		4	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству металлохозяйственных изделий. Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение металлохозяйственных товаров.	2	
	Лабораторные работы 27		2(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества металлохозяйственных товаров.</i>	2	
Тема 4.3. Товары из пластических масс	Содержание		2	
	1.	Требования к качеству изделий из пластмасс . Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение изделий из пластмасс.	2	
Тема 4.4. Товары бытовой химии	Содержание		6	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству товаров бытовой химии. Требования к безопасности, транспортирования, реализации и использования. Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение товаров.	2	
	Лабораторные работы 28, 29		4(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества синтетических моющих средств .</i>	2	
	2.	<i>Оценка качества хозяйственного и туалетного мыла.</i>	2	

Тема 4.5. Парфюмерно- косметические товары	Содержание		6	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Оценка качества парфюмерных и косметических товаров. Требования к безопасности, показатели качества товаров. Приемка, маркировка, транспортирование и хранение. Специфические виды упаковки парфюмерных и косметических товаров.	2	
	Лабораторные работы 30,31		4(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества косметических кремов.</i>	2	
	2.	<i>Оценка качества парфюмерной товаров.</i>	2	
Тема 4.6. Мебельные товары	Содержание		2	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству мебели. Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение.	2	
Тема 4.7. Культтовары	Содержание		4	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству школьно-письменные и канцелярских товары. Требования к качеству игрушек. Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение товаров.	2	
	Лабораторные работы 32		2(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества игрушек.</i>	2	
Тема 4.8. Ювелирные товары	Содержание		2	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Требования к качеству ювелирных изделий. Приемка, маркировка, упаковка, особенности транспортирования и хранения.	2	
	Содержание		4	ОК 01,02,03,05,09

Тема 4.9. Текстильные товары			ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16	
	1.	Требования к качеству текстильных товаров различных групп. Показатели качества текстильных товаров. Оценка качества текстильных товаров. Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение текстильных товаров.	2	
	Практические работы 33		2(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Определение сортности текстильных товаров.</i>	2	
Тема 4.10. Швейно-трикотажные товары	Содержание		8	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Потребительские свойства, показатели качества и оценка качества швейных и трикотажных товаров. Приемка, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение .	2	
	Лабораторные работы 34,35,36		6(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества швейных изделий.</i>	2	
	2.	<i>Оценка качества трикотажных изделий.</i>	2	
	3.	<i>Оценка качества чулочно-носочных изделий.</i>	2	
Тема 4.11. Кожевенно-обувные товары	Содержание		4	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	Потребительские свойства, показатели качества и оценка качества обувных материалов, кожаной, резиновой, валяной обуви. Правила приемки, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение обуви.	2	
	Практические работы 37		2(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Изучение приемов органолептической проверки обуви.</i>	2	
	Содержание		6	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4

Тема 4.12. Пушно-меховые товары			ЛР 15,16	
	1.	Потребительские свойства, показатели качества и оценка качества пушных, меховых и овчинно-шубных полуфабрикатов, изделий. Правила приемки, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров.	2	
	Лабораторные работы 38,39		4(n/n)	ОК 01,02,03,05,09 ПК 2,3 2,4 ЛР 15,16
	1.	<i>Оценка качества пушиного- мехового полуфабриката по внешнему виду.</i>	2	
	2.	<i>Оценка качества пушиного - меховых изделий по внешнему виду.</i>	2	
Примерная тематика курсовых работ:				
1. Оценка качества молочных напитков (на примере кефира, йогурта, ряженки).				
2. Оценка качества молока.				
3. Оценка качества масла сливочного.				
4. Оценка качества масла растительного.				
5. Оценка качества молока цельного сгущенного с сахаром.				
6. Оценка качества чая (черного, зеленого).				
7. Оценка качества кофейных напитков.				
8. Оценка качества кофе.				
9. Оценка качества шоколада.				
10. Оценка качества муки пшеничной.				
11. Оценка качества макаронных изделий.				
12. Оценка качества пшеничного хлеба.				
13. Оценка качества кондитерских изделий.				
14. Оценка качества крупы (на примере рисовой, гречневой, пшеничной).				
15. Оценка качества майонеза.				
16. Оценка качества яиц куриных.				
17. Оценка качества мясных продуктов (на примере колбасы варенной).				
18. Оценка качества соленых рыбных товаров (на примере скумбрии копченной).				
19. Оценка качества рыбных товаров (на примере рыбных консервов).				
20. Оценка качества клубнеплодов (на примере картофеля).				
21. Оценка качества корнеплодов (на примере моркови).				

22. Оценка качества овощей (на примере капусты белокочанной).		
23. Оценка качества металло товаров (на примере столовых приборов).		
24. Оценка качества швейных изделий (на примере платья, юбки).		
25. Оценка качества швейных изделий (на примере брюк).		
26. Оценка качества мехового пальто (на примере пальто из шубной овчины).		
27. Оценка качества чулочно-носочных изделий (на примере носков).		
28. Оценка качества резиновой обуви (на примере сапог).		
29. Оценка качества валяной обуви (на примере женской бытовой).		
30. Оценка качества игрушек.		
31. Оценка качества стеклянной столовой посуды (на примере стеклянных стаканов).		
32. Оценка качества бытовой химии (на примере синтетического моющего средства).		
33. Оценка качества бытовой химии (на примере мыла).		
34. Оценка качества парфюмерных товаров (на примере духов).		
35. Оценка качества косметических товаров (на примере крема для лица)		
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)	30	
1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.	2	
2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы.	2	
3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.	6	
4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования	4	
5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы	4	
6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы	4	
7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.		
8. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований	2	
9. Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы	2	
10. Защита курсовой работы	4	
Итоговая аттестация /экзамен	6	

Всего	188	
--------------	------------	--

Тематический план и содержание МДК 02.03. Основы идентификации и фальсификации

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
РАЗДЕЛ 1. Теоретические основы идентификации и фальсификации		101/36	
Тема 1.1. Общие положения идентификации и фальсификации потребительских товаров	Содержание	8	
	1. Предмет, цель и задачи учебной дисциплины. Меж предметные связи с дисциплинами товароведного цикла, а также химией, физикой, правом, экономикой и маркетингом.	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	2. Основные понятия: идентификация, фальсификация. Место и роль идентификации при оценке степени соответствия товара.	2	
	3. Исторические аспекты фальсификации. Меры по предупреждению фальсификации в России и в зарубежных странах.	2	
	4. Фальсификация товаров в России и за рубежом.	2	
Тема 1.2. Структура идентификации потребительских товаров	Содержание	6	
	1. Цель и задачи идентификации товаров. Объекты и субъекты идентификации. Функции идентификации. Виды идентификации: ассортиментная, качественная, товарно-партионная.	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 05, ОК 09
	2. Место идентификации в различных видах деятельности по оценке, подтверждению и управлению качеством товаров. Представление результатом идентификации потребительских товаров.	2	

	3. Прослеживаемость товаров: понятие, обеспечение на разных этапах товародвижения. Взаимосвязь идентификации и прослеживаемости товаров.	2	
	В том числе практических занятий	2	ПК 2.4
	Практическое занятие №1. Органы, проводящие идентификацию потребительских товаров.	2	
Тема 1.3. Показатели идентификации потребительских товаров	Содержание	6	
	1. Показатели (критерии) идентификации. Критерии выбора достоверности показателей. Нормативные документы для целей идентификации.	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	2. Оценка пригодности нормативных документов для целей идентификации. Место и роль упаковки и маркировки в идентификации товаров. Товарный знак - способ идентификации производителя продукции.	2	
	3. Штриховое кодирование как один из способов автоматизированной идентификации.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	ПК 2.4
	Лабораторная работа №1. Изучение нормативных документов для целей идентификации.	2	
	Лабораторная работа №2. Изучение маркировки товаров	2	
	Лабораторная работа №3. Изучение структуры штрихового кода	2	
	Практическое занятие №2. Ознакомление с федеральным законом «О защите прав потребителей» (статья 10)	2	
Тема 1.4. Методы идентификации потребительских товаров	Содержание	6	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Методы идентификации: инструментальный, органолептический, визуальный, опробование, испытания, по товарно-сопроводительной документации. Преимущества и недостатки каждого метода при проведении идентификации.	2	
	2. Разновидности органолептического метода, их краткая характеристика. Общие условия проведения органолептической оценки.	2	

	3. Современные физико-химические методы идентификации: колориметрия, хроматография, спектрофотометрия, атомно-абсорбционная спектрометрия, масс-спектрометрия, и др. Сущность методов, оценка возможностей и ограничений.	2	
	В том числе лабораторных работ	2	
	Лабораторная работа №4. Применение методов при идентификации различных групп товаров.	2	ПК 2.4
Тема 1.5. Последствия фальсификации потребительских товаров и меры по ее предотвращению	Содержание	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05
	1.Последствия фальсификации	2	
	В том числе практических занятий	2	ПК 2.4
	Практическое занятие №3. Ознакомление с Федеральными законами РФ по предотвращению фальсификации.	2	
Раздел 2 Идентификация и фальсификация продовольственных товаров			
Тема 2.1. Идентификация, способы и методы обнаружения фальсификации зерномучных товаров	Содержание	4	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1.Зерномучные товары: зерно, крупа, мука. Идентификация и фальсификация зерна. Идентификация и фальсификация круп. Идентификация и фальсификация муки.	2	
	2.Зерномучные товары: макаронные изделия, хлеб и хлебобулочные изделия. Идентификация и фальсификация макаронных изделий. Идентификация и фальсификация хлеба и хлебобулочных товаров.	2	
	В том числе лабораторных работ	4	ПК 2.4
	Лабораторная работа №5. Идентификация и методы обнаружения фальсификации муки.	2	
	Лабораторная работа №6. Идентификация и методы обнаружения фальсификации макаронных изделий.	2	
Тема 2.2.	Содержание	6	
	1.Идентификация и фальсификация молочных товаров.	2	

Идентификация, способы и методы обнаружения фальсификации молочных товаров	2.Идентификация и фальсификация масла коровьего.	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	3.Идентификация и фальсификация сыров.	2	
	В том числе лабораторных работ	2	ПК 2.4
	Лабораторная работа №7. Идентификация молока.	2	
Тема 2.3. Идентификация, способы и методы обнаружения фальсификации мяса и мясных товаров	Содержание	4	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Идентификация и фальсификация мяса.	2	
	2.Идентификация и фальсификация колбасных изделий.	2	
	В том числе лабораторных работ	2	ПК 2.4
	Лабораторная работа №8. Идентификация мясных консервов	2	
Тема 2.4. Идентификация, способы и методы обнаружения фальсификации рыбных товаров	Содержание	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Идентификация и фальсификация рыбы	2	
	В том числе лабораторных работ	2	ПК 2.4
	Лабораторная работа №9. Идентификация рыбных консервов	2	
Тема 2.5. Идентификация, способы и методы обнаружения фальсификации яиц и яичных товаров	Содержание	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1.Идентификация яиц и продукты его переработки	2	
	В том числе лабораторных работ	2	ПК 2.4
	Лабораторная работа №10. Идентификация яиц	2	
Тема 2.6. Идентификация, способы и методы обнаружения фальсификации	Содержание	4	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Идентификация и фальсификация плодов и овощей.	2	
	2. Идентификация и фальсификация переработанных плодов и овощей	2	

плодов, овощей и продуктов их переработки.			
	В том числе лабораторных работ	2	ПК 2.4
	Лабораторная работа №11. Основные методы идентификации и способы обнаружения фальсификации продуктов переработки плодов.	2	
Раздел 3 Идентификация и фальсификация непродовольственных товаров			
Тема 3.1. Идентификация и фальсификация парфюмерно-косметических товаров	Содержание	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Идентификация и фальсификация косметических товаров	2	
	В том числе лабораторных работ	2	ПК 2.4
	Лабораторная работа №12. Идентификация косметических товаров (крема для рук).	2	
Тема 3.2. Идентификация и фальсификация ювелирных изделий	Содержание	2	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05
	1. Идентификация и фальсификация ювелирных изделий	2	
	В том числе лабораторных работ	2	ПК 2.4
	Лабораторная работа №13. Основные методы идентификации и способы обнаружения фальсификации ювелирных изделий.	2	
Тема 3.3. Идентификация и фальсификация товаров бытовой химии	Содержание	4	ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Идентификация и фальсификация мыла	2	
	2. Идентификация и фальсификация синтетических моющих средств.	2	
	В том числе лабораторных работ	4	ПК 2.4
	Лабораторная работа №14. Основные методы идентификации и способы обнаружения фальсификации туалетного мыла	2	
	Лабораторная работа №15. Основные методы идентификации и способы обнаружения фальсификации средств для мытья посуды	2	

Промежуточная аттестация - комплексный экзамен с МДК 02.04	3	
<p>Самостоятельная работа при изучении МДК 02.03:</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной нормативной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем).</p> <p>Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно-практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Самостоятельное изучение требований нормативно-технической документации (ГОСТ, ТУ).</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные виды фальсификации потребительских товаров. 2. Средства и методы идентификации потребительских товаров. 3. Основные методы идентификации и способы обнаружения фальсификации различных групп продовольственных и непродовольственных товаров. 4. Идентификация и выявление фальсификации 5. Идентификация и выявление фальсификации химических товаров (синтетические моющие средства, мыло). 6. Идентификация и выявление фальсификации мебельных и силикатных товаров (керамическая посуда, фарфоровые изделия). 7. Идентификация и выявление фальсификации фототоваров. 	4	

Тематический план и содержание МДК 02.04 «Управление ассортиментом товаров»

Наименование разделов обще профессиональной дисциплины	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
МДК 02.04		101	
МДК 02.04 Управление ассортиментом товаров		30/71	
Тема 4.1	Содержание		ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09
	1. Понятие и классификация товаров	2	

Основные понятия в области управления ассортиментом товаров	2. Жизненный цикл товара: виды, характеристика стадий жизненного цикла	2	ПК 2.5
	3. Понятие ассортимента. Классификация, свойства и показатели ассортимента	2	
	Практические занятия		
	Практическое занятие № 1. Оценка жизненного цикла товара	2	
	Практическое занятие № 2. Построение графика ЖЦТ	2	
	Практическое занятие № 3. Анализ показателей спроса и предложения	4	
	Практическое занятие № 4. Изучение ассортимента различных видов товаров	2	
	Практическое занятие № 5. Расчет основных показателей ассортимента торговой организации (подгруппа товара по выбору обучающегося)	4	
Тема 4.2. Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия	Содержание		ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 06, ОК 08, ОК 09
	1. Понятие потребительского рынка, его классификация. Выявление потребностей в товаре: оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка	4	
	2. Основные направления и анализ ассортиментной политики розничной торговой организации	2	
	3. Пути формирования ассортимента розничной и оптовой торговой организации	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		
	- подготовка реферата (презентации), его защита на тему: «Понятие нового товара, его виды. Процесс разработки новых товаров»	2	
	Практические занятия		ПК 2.5
	Практическое занятие № 6. Расчет основных показателей рынка	2	

	Практическое занятие № 7. Оценка ассортиментной политики розничного торгового предприятия	2	
	Практическое занятие № 8. Разработка мероприятий по совершенствованию ассортиментной политики торговой организации	2	
	Практическое занятие № 9. Анализ ассортиментной политики торговой организации	2	
Тема 4.3. Методы управления товарным ассортиментом	Содержание		ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 06, ОК 08, ОК 09
	1. ABC-анализ. Методика стратификации множества элементов	2	
	2. XYZ-анализ. Совмещенный ABC- и XYZ-анализ	4	
	3. Анализ портфеля товарных марок и методы оптимизации ассортиментного перечня товаров	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		
	- подготовка реферата (презентации), его защита на тему: оптимальные методы анализа в зависимости от вида торговой организации	4	
	Практические занятия		ПК 2.5
	Практическое занятие № 10. Анализ структуры и расчет основных показателей ассортимента розничного магазина	2	
	Практическое занятие № 11. ABC-анализ ассортимента розничного магазина	2	
	Практическое занятие № 12. XYZ-анализ, совмещенный ABC- и XYZ-анализ ассортимента розничного магазина	2	
Практическое занятие № 13. Оценка ассортиментной политики розничного торгового предприятия. Разработка товарной марки и упаковки заданного товара	2		
Тема 4.4. Основы категорийного менеджмента	Содержание		ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09
	1. Введение в категорийный менеджмент и его философия	2	
	2. Концепция управления категориями товаров (СМ – Category Management)	2	

	3. Особенности внедрения и процесс категорийного менеджмента, его основные преимущества и недостатки.	2		
	4. Основные этапы перехода на категорийный менеджмент	2		
	5. Специфика процесса управления в категорийном менеджменте.	2		
	6. Организационная концепция категорийного менеджмента	2		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ			
	Практическое занятие № 14. Изучение особенностей внедрения и процесса категорийного менеджмента, его основные преимущества и недостатки. Основные этапы перехода на категорийный менеджмент	2	ПК 2.5	
	Практическое занятие № 15. Рассмотрение специфики процесса управления в категорийном менеджменте	2		
	Практическое занятие № 16. Изучение организационной концепции категорийного менеджмента	2		
	Практическое занятие № 17. Выполнение расчетов для внедрения принципов категорийного менеджмента с применением специализированных программных продуктов	2		
Тема 4.5. Методология категорийного ассортимента	Содержание			
	1. Структурирование и выделение категорий в товарном ассортименте	2	ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09	
	2. Формирование категорий в ассортименте	2		
	3. Балансировка ассортимента по широте и глубине	2		
	4. Распределение торговых площадей между категориями	2		
	5. Ассортиментная матрица и ее построение	2		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ			
	Практическое занятие № 18. Составление карточки-кейса и перевод его на язык «категорийного менеджмента»	2	ПК 2.5 ПК 2.5	
	Практическое занятие № 19. Составление портрета категории, выбор конкурентов и алгоритмов решения задачи по кейсу	2		
	Практическое занятие № 20. Балансировка ассортимента по широте и глубине	4		

	Практическое занятие № 21. Ассортиментная матрица и ее построение. Распределение торговых площадей между категориями	4	
Промежуточная аттестация - комплексный экзамен с МДК 02.03		3	
Всего по МДК 02.04		101	
Учебная практика			
Виды работ			
1. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности		72	
2. Расшифровка маркировки. Информационная идентификация			
3. Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара			
4. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов.			
5. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.			
Производственная практика			
Виды работ			
1. Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров		60	
2. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов			
3. Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров			
4. Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь.			
Промежуточная аттестация по модулю		12	
Всего		614	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащенной в соответствии с п. 6.1.2.3 образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.2 образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215087> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Григорян, Е. С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1234692> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>

5. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

6. Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-

0171-6. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/73757>

7. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>

8. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 221 с. — ISBN 978-5-4488-0157-0. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70616>

9. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70617>

10. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077751> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

11. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Ab ovo). - ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

12. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

13. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014724-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817875> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

14. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

15. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/80293>

16. Стрижевская, С. Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2021. - 125 с. - ISBN 978-985-7253-64-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1854756> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

17. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/99923>

3.2.3. Дополнительные источники

1. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».

2. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

3. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

4. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

5. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».

8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

10. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

11. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».

12. ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия».

13. ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия».

14. ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки».

15. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы».

16. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов».

17. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>

18. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>
19. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru
20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «www.spros.ru
21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.
22. <http://www.falshivkam.net>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

По МДК 02.01.

Результаты (умения, знания)	Результаты освоения дисциплины направлены на формирование:		Формы и методы контроля и оценки
	Компетенций (ОК и ПК)	Личностных результатов воспитания (ЛР)	
<p>Владеть навыками: решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;</p> <p>Владеть навыками: - применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров; - осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; - выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; - разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров; - выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p>	<p>ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий</p> <p>ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности.</p> <p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированны х специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 5,10,12,15,20)</p>

<p>Умение: -анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; -планировать действия и определять необходимые ресурсы; Умение: - определять задачи для поиска информации, необходимые источники и планировать процесс поиска. Умение: - организовывать работу коллектива и команды Умение: - излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; Умение:</p>	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде ОК 05 Осуществлять устную и</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности. ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 1,2,3,4,6,7,8,9,11,13,14,16,17,18,19)</p>

<p>- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы;</p> <p>- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>Умение: применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p> <p>Умение: - оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</p> <p>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p>	<p>письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p> <p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p>ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий</p> <p>ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров</p>		
---	---	--	--

<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; - выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; - обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; - проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; 			
<p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации; <p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в 	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности.</p> <p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в</p>	<p>Оценка результатов игры - викторины (Практические занятия: № 20)</p> <p>Оценка за выступление на занятиях с информационными сообщениями в виде презентации на тему:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Виды товарной информации. 2. Виды контроля качества. 3. Градация качества.

<p>профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</p> <p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организации работы коллектива и команды; <p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология. <p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания; <p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; <p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обязательных требований к маркировке потребительских товаров; - основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; - технические требования и градации качества потребительских товаров, 	<p>предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p> <p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p> <p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p> <p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном</p> <p>ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий</p> <p>ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров</p>	<p>высококвалифицированных специалистов, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	
---	---	--	--

<p>установленных в нормативно-технической документации; обязательные требования к маркировке потребительских товаров; - факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; - законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; - современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров; основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;</p>			
---	--	--	--

По МДК 02.02., 02.03

<p>потребительских товаров и оформления ее результатов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; - регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; - систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; - оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; 			
<p>Умение:</p> <ul style="list-style-type: none"> -анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; -планировать действия и определять необходимые ресурсы; <p>Умение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять задачи для поиска информации, необходимые источники и планировать процесс поиска. 	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>ОК 03 Планировать и реализовывать</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности.</p> <p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 3,4,6,7)</p>

<p>Умение: - организовывать работу коллектива и команды</p> <p>Умение: - излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствие с установленными правилами;</p> <p>Умение: - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы;</p> <p>Умение: - оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>- применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;</p> <p>- оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;</p> <p>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p>	<p>собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p> <p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p> <p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p> <p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p>ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров</p> <p>ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>	<p>высококвалифицированных специалистов, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	
---	---	--	--

<p>- выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;</p> <p>- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;</p> <p>- обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;</p> <p>- проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;</p> <p>Умение:</p> <p>- организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;</p> <p>- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p> <p>-реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>			
<p>Знание:</p> <p>-номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</p> <p>- приемы структурирования информации;</p>	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: №1,2,5)</p>

<p>Знание: - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</p> <p>Знание: - организации работы коллектива и команды;</p> <p>Знание: - содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология.</p> <p>Знание: - Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;</p> <p>Знание: - классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; - основные понятия в сфере</p>	<p>интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.</p> <p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p> <p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p> <p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном</p> <p>ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара на разных этапах товародвижения товаров</p>	<p>профессиональной деятельности.</p> <p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка за выступление на занятиях с информационными сообщениями в виде презентации на тему:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Факторы, влияющие на качество. 2. Виды контроля качества. 3. Градация качества. 4. Виды экспертизы. 5. Этапы экспертизы.
---	---	---	--

<p>товароведения потребительских товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательные требования к маркировке потребительских товаров; - факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; - законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; - современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров; основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров; <p>Знание:</p> <ul style="list-style-type: none"> -организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; -сквозные цифровые технологии, 	<p>ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров</p>		
---	---	--	--

применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров; -классификации продовольственных и непродовольственных товаров; -обязательных требований к маркировке потребительских товаров;			
---	--	--	--

По МДК 02.04

Результаты (умения, знания)	Результаты освоения дисциплины направлены на формирование:		Формы и методы контроля и оценки
	Компетенций (ОК и ПК)	личностных результатов воспитания (ЛР)	
<p>Владеть навыками:</p> <p>анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;</p> <p>выполнения запланированных показателей по объему продаж;</p> <p>разработки программ по повышению лояльности клиентов;</p> <p>разработки мероприятий по стимулированию продаж;</p> <p>информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;</p> <p>стимулирования клиентов на заключение сделки;</p> <p>участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;</p> <p>анализа выполнения плана продаж;</p>	<p>ПК 2.5</p> <p>Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</p> <p>ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров</p>	<p>ЛР 15</p> <p>Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности</p> <p>ЛР 16</p> <p>Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий</p> <p>(Практические занятия: 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13,20,21)</p> <p>Оценка выполнения самостоятельной работы обучающихся</p>

<p>Умение:</p> <p>работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;</p> <p>вести и актуализировать базу данных клиентов;</p> <p>формировать отчетную документацию по клиентской базе;</p> <p>анализировать деятельность конкурентов;</p> <p>определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>планировать объемы собственных продаж;</p> <p>оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</p>	<p>ОК 02</p> <p><i>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</i></p> <p>ОК 05</p> <p><i>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</i></p> <p>ОК 09</p> <p><i>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</i></p> <p>ПК 2.5</p> <p>Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного</p>	<p>ЛР 15</p> <p>Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности</p> <p>ЛР 16</p> <p>Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий</p> <p>(Практические занятия: 1,2,3,14,15)</p> <p>Оценка выполнения самостоятельной работы обучающихся</p>

<p>разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</p> <p>разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</p>	<p>интеллекта и сквозных цифровых технологий</p>		
<p>Знание:</p> <p>методики выявления потребностей клиентов;</p> <p>методики выявления потребностей;</p> <p>технику продаж;</p> <p>методики проведения презентаций;</p> <p>требования и стандарты производителя;</p> <p>методики позиционирования продукции организации на рынке;</p> <p>методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;</p>	<p>ОК 02</p> <p><i>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</i></p> <p>ОК 05</p> <p><i>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</i></p> <p>ОК 09</p>	<p>ЛР 15</p> <p>Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности</p> <p>ЛР 16</p> <p>Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий</p> <p>(Практические занятия: 4,16,17,18,19)</p> <p>Оценка выполнения самостоятельной работы обучающихся</p>

<p>Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;</p> <p>Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;</p>	<p><i>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</i></p> <p>ПК 2.5</p> <p>Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</p>		
---	--	--	--

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров
и координация работы с клиентами (по выбору)»**

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	81
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	93
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	108
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	109

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	сбора, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях;
	поиска и выявления потенциальных клиентов;
	формирования и актуализации клиентской базы;
	проведения мониторинга деятельности конкурентов;
	определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией;
	формирования коммерческих предложений по продаже товаров, подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;
	информирования клиентов о потребительских свойствах товаров;
	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров;
	закрытия сделок;
	соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров;
	использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи;
	сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;
	мониторинг и контроль выполнения условий договоров;
	анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж;
	выполнения запланированных показателей по объему продаж;
	разработки программ по повышению лояльности клиентов;
	разработки мероприятий по стимулированию продаж;
	информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях;
	участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров;
	стимулирования клиентов на заключение сделки;
	контроля состояния товарных запасов;
	анализа выполнения плана продаж;
информационно-справочного консультирования клиентов;	
контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания;	
обеспечения соблюдения стандартов организации.	
Уметь	работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации;
	вести и актуализировать базу данных клиентов;
	формировать отчетную документацию по клиентской базе;
	анализировать деятельность конкурентов;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
	вести реестр реквизитов клиентов;
	использовать программные продукты;
	планировать объемы собственных продаж;
	устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения;

использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;
формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента;
планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;
использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости;
предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме;
опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
работать с возражениями клиента;
применять техники по закрытию сделки;
суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту;
фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме;
обеспечивать конфиденциальность полученной информации;
анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий;
оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации;
подготавливать документацию для формирования заказа;
осуществлять мероприятия по размещению заказа;
следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях;
принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств;
осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации;
оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции;
осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий;
организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации;
соблюдать конфиденциальность информации;
предоставлять клиенту достоверную информацию;
корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту;
соблюдать в работе принципы клиентоориентированности;
обеспечивать баланс интересов клиента и организации;
обеспечивать соблюдение требований охраны;
разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров;
собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж;
планировать работу по выполнению плана продаж;
анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации;
анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж;
анализировать возможности увеличения объемов продаж;
планировать и контролировать поступление денежных средств;
обеспечивать наличие демонстрационной продукции;
применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж;

	планировать рабочее время для выполнения плана продаж;
	планировать объемы собственных продаж;
	оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
	разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
	разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
	анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
	анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
	анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
	вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
	вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов;
	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;
	обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков;
	анализировать оборачиваемость складских остатков;
	составлять отчетную документацию по продажам;
	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента;
	инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений;
	инициативно вести диалог с клиентом;
	резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
	определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;
	разрабатывать рекомендации для клиента;
	собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;
	анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента;
	проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж;
	вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
	использовать программные продукты.
Знать	методики выявления потребностей клиентов;
	методики выявления потребностей;
	технику продаж;
	методики проведения презентаций;
	потребительские свойства товаров;
	требования и стандарты производителя;
	принципы и порядок ведения претензионной работы;
	ассортимент товаров;
	стандарты организации;
	стандарты менеджмента качества;
	гарантийную политику организации;

	специализированные программные продукты;
	методики позиционирования продукции организации на рынке;
	методы сегментирования рынка;
	методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;
	инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
	Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией;
	Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;
	Основы организации послепродажного обслуживания.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 472

в том числе в форме практической подготовки - 150

Из них на освоение МДК – 328

в том числе самостоятельная работа - 8

практики, в том числе учебная – 60

производственная часов 72

Промежуточная аттестация по модулю - 12

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	214	90	214	90	30	4	6		
	Раздел 2. Основы мерчендайзинга и рекламной деятельности	114	60	114	60		4			
	Учебная практика	60							60	
	Производственная практика	72								72
	Промежуточная аттестация	12								
	Всего:	472	150	472					72	108

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Код ПК, ОК
1	2	3	4
Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		472	
МДК.03.01. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами			
Семестр №5-6		214	
Семестр №5		84/90	
Тема 1.1.	Содержание	14/12	
Формирование клиентской базы	1. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	4	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	2. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.	2	
	3. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, SEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRМ).	6	
	4. Основные критерии выбора CRM-системы. Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России	2	
	В том числе практических занятий	12	
	Практическое занятие 1. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации	6	

	Практическое занятие 2. Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров.	6	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
Тема 1.2.	Содержание	14/16	
Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы	1. Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч. Подготовка и направление коммерческих предложений. Организация и правила проведения переговоров.	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
	2. Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	3. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий	2	
	4. Методы планирования продаж: планирование «сверху вниз» (top-down planning), планирование «снизу-вверх» (bottom-up planning), планирование «цели вниз — план вверх» (goals down-plans up planning). Анализ «like to like»	2	
	5. Методы сбора и анализа информации	2	
	6. Составление плана продаж. 1. Планирование личной встречи. 2. Планирование разговора: личная подготовка к контакту, настройка на собеседника. Планирование личной встречи. 3. Информационные каналы, позволяющие установить первичный контакт, вербальное и невербальное в общении. 4. Информационные каналы, позволяющие установить вербальное и невербальное в общении. 5. Техника присоединения: подстройка по позе, жестам, словам, голосу. 6. Управление контактом: схема "ведения" клиента. 7. Техники активного слушания. 8. Приемы позитивного выражения своих взглядов. 9. Подготовка и направление коммерческих предложений. 10. Организация и правила проведения переговоров.	4	
	В том числе практических занятий	16	

	Практическое занятие 3. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.	4	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
	Практическое занятие 4. Формулировка ценностей товара и их отражение в уникальном торговом предложении.	4	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8
	Практическое занятие 5. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
	Практическое занятие 6. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов. <i>Подготовка контакта с клиентом. Визит к клиенту. Работа с потребностями и выгодами клиента. Аргументация на основе слов клиента, приёмы убеждения.</i>	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
	Практическое занятие 7. Фиксация и анализ результатов преддоговорной работы с клиентом, и разработка плана дальнейших действий с применением специализированных программных продуктов.	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
	Практическое занятие 8. Использование интернет-вещей для оптимизации торговых площадей относительно поведения клиентов.	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
Тема 1.3.	Содержание	12/26	
Организация и осуществление продажи потребительских товаров	1. Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж. 2. Тренинг «Личная продажа»	4	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	2. Алгоритмы работы с возражениями и техники закрытия сделок	2	
	3. Методики подготовки и проведения презентаций потребительских товаров	6	
	В том числе практических занятий	26	
	Практическое занятие 9. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи. Телефонные переговоры/продажи	10	

	Практическое занятие 10. Подготовка презентации товара для клиента с учетом его потребностей	10	
	Практическое занятие 11. Работа с возражениями клиента в процессе продажи товаров	6	
Тема 1.4.	Содержание	8/20	
Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи и (или) выкупа товаров соблюдения стандартов организации	1. Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования.	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	2. Принципы и порядок ведения претензионной работы	2	
	3. Продажа дополнительных услуг торгового предприятия	2	
	4. Формирование отчетных форм контроля	2	
	В том числе практических занятий	20	
	Практическое занятие 12. Организация процесса купли-продажи в соответствии со стандартами и регламентами торговой организации	4	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7,
	Практическое занятие 13. Оказание содействия клиентам в процессе продажи	4	
	Практическое занятие 14. Досудебное урегулирование спорных вопросов, претензий	4	
	Практическое занятие 15. Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности	4	
	Практическое занятие 16. Работа с ассортиментом (Принцип Парето)	4	
Тема 1.5.	Содержание	18/12	
Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и	1. Организация отдела продаж	10	
	Работа со смежными подразделениями – повышение эффективности общего планирования.		
	Определение, корректировка численности персонала.		

стимулирования покупательского спроса	Штатное расписание – создание и обновление. Мотивация удалённого персонала. Самомотивация, мотивация сотрудников материальная, финансовая. Вертикальный и горизонтальный рост персонала.		
	2. Позиционирование продукции организации на рынке	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	3. Методы сегментирования рынка. Анализ тенденций развития рынка ассортимента торгового предприятия	2	
	4. Анализ установленного плана продаж и разработка мероприятий по его реализации	4	
	В том числе практических занятий	12	
	Практическое занятие 17. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж	6	
	Практическое занятие 18. Расчет эффективности мероприятия по стимулированию продаж	6	
Тема 1.6.	Содержание	8/2	
Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж	1. Внутренний и внешний контроль продаж. Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. Формирование отчетов.	4	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	2. Расчеты: себестоимость, торговая надбавка, выручка		
	3. Формирование отчета о работе с текущей базой (пенетрации, индекса лояльности — NPS, ценности клиента- LTV, показателя удержания покупателя –CRR, среднего дохода на покупателя – ARC)	4	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 19. ABCXYZ-анализ текущей базы	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7
Тема 1.7.	Содержание	10/2	

Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов	1. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов	6	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.
	2. Разработка плана послепродажного обслуживания клиента	4	
	3. Личная мотивация. Виды мотивации менеджеров по продажам	2	
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 20. Тренинг. Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров.	2	ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7,
Самостоятельная работа: проработка конспектов; анализ рынка товаров и услуг		4	
Промежуточная аттестация по МДК 03.01 в форме экзамена		6	
Тематика курсовых проектов (работ):		30	
1. Современные методы продвижения потребительских товаров через интернет-магазины			
2. Роль CRM-систем в управлении взаимоотношениями с клиентами (на примере конкретной компании)			
3. Эффективные стратегии управления клиентским опытом в розничной торговле			
4. Технологические инновации в области продаж потребительской электроники			
5. Анализ поведения потребителей при выборе продуктов питания и способы его влияния на продажи			
6. Использование Big Data в прогнозировании спроса на потребительские товары			
7. Влияние социальных сетей на продажи FMCG-товаров			
8. Методы повышения лояльности клиентов в сегменте бытовой техники			
9. Сравнительный анализ онлайн и оффлайн каналов продаж одежды			
10. Управление ассортиментом в ритейле: баланс между спросом и предложением			
11. Эмоциональная составляющая в продажах косметики и парфюмерии			
12. Стратегия омниканальных продаж: интеграция онлайн и офлайн каналов			
13. Автоматизация процессов обработки заказов и доставки как фактор конкурентного преимущества			
14. Кросс-продажи и апсейл в розничных сетях: эффективность и перспективы развития			

15. Маркетинговые исследования рынка потребительских услуг: методики и инструменты		
16. Психология покупателя: факторы принятия решения о покупке		
17. Персонализация предложений клиентам на основе анализа их покупательского поведения		
18. Развитие программ лояльности в сетевых магазинах		
19. Оптимизация логистических цепочек поставок в ритейлере		
20. Интерактивные технологии в торговых центрах: влияние на поведение покупателей		

Тематический план и содержание по МДК 03.02 «Основы мерчандайзинга и рекламной деятельности в торговле»

Наименование разделов обще профессиональной дисциплины	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
МДК 03.02		114	
Раздел 1 Основы мерчандайзинга		44	
Тема 1.1 Основные определения мерчандайзинга	Содержание	6	ОК1 ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15
	1 Возникновение мерчандайзинга за рубежом и в России. Стадии развития и эволюция мерчандайзинга.	2	
	2 Цели, задачи, функции, основные понятия, составные элементы, структура мерчандайзинга. Ограничения в использовании	2	

		технологий мерчандайзинга. Типичные ошибки в мерчандайзинге.		
		Практическая работа 1.	2	ОК1 ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15
	1	Анализ элементов мерчандайзинга на примере торгового предприятия.	2	
Тема 1.2 Технологии мерчандайзинга		Содержание	16	ОК1 ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15
	1	Исследование рынка торговой организации. Профилирование. Политика (ценовая, обслуживания, ассортимент, атмосфера). Т и	2	
	2	Внутренняя планировка. Зонирование. Распределение площади т	2	
	3	Эффективное расположение точек продажи в зале и выкладка товаров. Разделение товарных групп на категории. Сегментация ассортимента. Правило «золотого треугольника».	2	
	4	Принципы и стандарты размещения товара. Приоритетное место, его значение. Расположение основных и дополнительных точек продажи. Виды размещения товара (горизонтальное, вертикальное). Уровни размещения товара.	2	
		Практическая работа 2,3,4,5	8	ОК1 ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15
	1	Сегментация площади торгового зала и расчет основных коэффициентов эффективности внутренней планировки.	2	

	2	Подходы к распределению площади торгового зала: зональное расположение групп товаров.	2	
	3	Анализ «холодных» и «горячих» зон на примере торгового предприятия.	2	
	4	Анализ расположения основных и дополнительных точек продаж на примере торгового предприятия.	2	
Тема 1.3 Методы мерчандайзинга		Содержание	16	ОК1 ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15
	1	Мероприятия по стимулированию продаж. Метод мерчандайзинга «Выдвижение» и его принципы. Метод мерчандайзинга «Продвижение» и его принципы. Методы представления товаров: идейный, по видам и стилям, по цветовой гамме.	2	
	2	Значение рекламы в мерчандайзинге. Принципы размещения рекламных материалов. POS – материалы. Значение упаковки и внешнего вида товара, их особенности. Цветовое оформление торгового зала. Система освещения. Анимационные продажи.	2	
	3	Методы управленческого воздействия на потребителей. Восприятие и потребительское поведение. Важные составляющие микромира магазина. Типы покупателей. Вероятные характеристики поведения покупателя на отдельных этапах его движения по торговому залу.	2	
		Практическая работа 6,7,8,9	8	ОК1 ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15
	1	Представление товаров: идейный, по видам и стилям, по цветовой гамме.	2	
	2	Подготовка разных групп товаров к рекламной экспозиции.	2	

	3	Подготовка товара к размещению в витрине (посуда, одежда, аксессуары, косметические средства и пр.).	2	
	4	Выкладка товара в витрине согласно системам, правилам и принципам (посуда, одежда, аксессуары, косметические средства и пр.).	2	
Тема 1.4 Профессия мерчендайзера	Содержание		8	ОК1 ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 9 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15
	1	Сфера деятельности мерчендайзера. Требования к профессиональной компетенции мерчендайзера. Функции и обязанности мерчендайзера. Требования к мерчендайзеру. Рекомендуемые личностные качества.	2	
	2	Система контроля и оценки работы мерчендайзеров. Основы мотивации сотрудников отдела мерчендайзинга. Карьерная лестница мерчендайзера.	2	
		Практическая работа 10,11.	4	
	1	Этапы обучения сотрудников отдела мерчендайзинга	2	
	2	Должностные обязанности мерчендайзера	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Сущность долгосрочного и краткосрочного планирования в мерчендайзинговой деятельности. 2. Зона ответственности службы мерчендайзинга на предприятии торговли. 3. Определение потребности в товарах: расчет оптимального размера заказа. 4. Пять правил вертикального расположения товаров в местах продаж. 5. Роль цветового и светового оформления в местах продаж. 6. Ассоциативные и смежные композиции, как инструмент мерчендайзинговой деятельности.				

<p align="center">Раздел 2 Исследование, дизайн и изготовление витрины по заданной теме</p>		60																																									
<p align="center">Тема 2.1 Инструменты визуального мерчендайзинга</p>	<p>Содержание</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="551 480 636 568">1</td> <td data-bbox="636 480 1543 568">Планирование торгового пространства. Главная точка магазина. Зонирование магазина.</td> <td data-bbox="1543 480 1807 568">2</td> <td data-bbox="1807 480 2069 568"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 568 636 644">2</td> <td data-bbox="636 568 1543 644">Разработки дизайн-проекта магазина.</td> <td data-bbox="1543 568 1807 644">2</td> <td data-bbox="1807 568 2069 644"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 644 636 721">3</td> <td data-bbox="636 644 1543 721">Особенности выбора торгового оборудования. Дизайн освещения в магазине. Арома и аудиокommunikации.</td> <td data-bbox="1543 644 1807 721">2</td> <td data-bbox="1807 644 2069 721"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 721 636 798">4</td> <td data-bbox="636 721 1543 798">Вывеска и ее особенности. Витрина и ее виды. Этапы оформления витрины.</td> <td data-bbox="1543 721 1807 798">2</td> <td data-bbox="1807 721 2069 798"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 798 636 874">5</td> <td data-bbox="636 798 1543 874">Основные приемы выкладки товара: по товарным группам, по комплектам, по цветовым блокам, по стилю, по размеру и т.д.</td> <td data-bbox="1543 798 1807 874">2</td> <td data-bbox="1807 798 2069 874"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 874 636 1019"></td> <td data-bbox="636 874 1543 1019">Практическая работа 12,13,14,15,16,17</td> <td data-bbox="1543 874 1807 1019">12</td> <td data-bbox="1807 874 2069 1019">ОК 01 ОК 02, ОК 03, ОК 04 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15, ЛР 16</td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 1019 636 1096">1</td> <td data-bbox="636 1019 1543 1096">Разработка эскиза плана зонирования</td> <td data-bbox="1543 1019 1807 1096">2</td> <td data-bbox="1807 1019 2069 1096"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 1096 636 1173">2</td> <td data-bbox="636 1096 1543 1173">Разработка вывески</td> <td data-bbox="1543 1096 1807 1173">2</td> <td data-bbox="1807 1096 2069 1173"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 1173 636 1249">3</td> <td data-bbox="636 1173 1543 1249">Разработка конструктивных элементов витрины</td> <td data-bbox="1543 1173 1807 1249">2</td> <td data-bbox="1807 1173 2069 1249"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="551 1249 636 1347">4</td> <td data-bbox="636 1249 1543 1347">Применение материалов для декорирования витрины</td> <td data-bbox="1543 1249 1807 1347">2</td> <td data-bbox="1807 1249 2069 1347"></td> </tr> </table>	1	Планирование торгового пространства. Главная точка магазина. Зонирование магазина.	2		2	Разработки дизайн-проекта магазина.	2		3	Особенности выбора торгового оборудования. Дизайн освещения в магазине. Арома и аудиокommunikации.	2		4	Вывеска и ее особенности. Витрина и ее виды. Этапы оформления витрины.	2		5	Основные приемы выкладки товара: по товарным группам, по комплектам, по цветовым блокам, по стилю, по размеру и т.д.	2			Практическая работа 12,13,14,15,16,17	12	ОК 01 ОК 02, ОК 03, ОК 04 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15, ЛР 16	1	Разработка эскиза плана зонирования	2		2	Разработка вывески	2		3	Разработка конструктивных элементов витрины	2		4	Применение материалов для декорирования витрины	2		<p align="center">22</p>	<p>ОК 01 ОК 02, ОК 03, ОК 04 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15, ЛР 16</p>
1	Планирование торгового пространства. Главная точка магазина. Зонирование магазина.	2																																									
2	Разработки дизайн-проекта магазина.	2																																									
3	Особенности выбора торгового оборудования. Дизайн освещения в магазине. Арома и аудиокommunikации.	2																																									
4	Вывеска и ее особенности. Витрина и ее виды. Этапы оформления витрины.	2																																									
5	Основные приемы выкладки товара: по товарным группам, по комплектам, по цветовым блокам, по стилю, по размеру и т.д.	2																																									
	Практическая работа 12,13,14,15,16,17	12	ОК 01 ОК 02, ОК 03, ОК 04 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15, ЛР 16																																								
1	Разработка эскиза плана зонирования	2																																									
2	Разработка вывески	2																																									
3	Разработка конструктивных элементов витрины	2																																									
4	Применение материалов для декорирования витрины	2																																									

	5	Упражнения по фронтальной композиции.	2	
	6	Основные приемы подготовки товара к выкладке	2	
Тема 2.2 Применение законов визуального мерчендайзинга и современные приемы витринистики	Содержание		36	ОК 01 ОК 02, ОК 03, ОК 04 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15, ЛР 16
	1	Методы визуального мерчендайзинга во взаимосвязи с физиологией и психологией человека.	2	
	2	Цветовой принцип оформления. Метод использования фона и цвета. Принцип «фон-объект».	2	
	3	Основы композиции: композиционный центр, золотое сечение, правило третей, рамка, ракурс, связь между объектами, атмосфера и эмоции, управление взглядом, свет и цвет, динамика, статика.	2	
	4	Этапы оформления витрины.	2	
	5	Изготовление рекламных средств товарной экспозиции и их декоративных элементов.	2	
		Практическая работа 18,19,20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,30	26	ОК 01 ОК 02, ОК 03, ОК 04 ПК 3.4, ПК 3.5 ЛР 15, ЛР 16
	1	Создание ассоциативной карты/мутборд	2	
	2	Создание обмерного чертежа витрины	2	
	3	Разработка скейчей и эскиза витрины	2	
	4	Разработка скейчей и эскиза витрины	2	
	5	Изготовление каркаса витрины в масштабе (материалы: бумага, картон, ткань, фанера, ДСП и др.)	2	

	6	Подготовка витринной коробки к оформлению. Драпирование тканью, оклейка бумагой или пленкой, окраска поверхности.	2	
	7	Подготовка витринной коробки к оформлению. Драпирование тканью, оклейка бумагой или пленкой, окраска поверхности.	2	
	8	Изготовление, окрашивание и маскинг подиума для товара.	2	
	9	Изготовление декоративных элементов для оформления витрины (цветы, подвесная декорация, резка фигур по заданию)	2	
	10	Изготовление декоративных элементов для оформления витрины (цветы, подвесная декорация, резка фигур по заданию)	2	
	11	Оформлении итогового варианта витрины.	2	
	12	Оформлении итогового варианта витрины.	2	
	13	Презентация дизайн-проекта витрины	2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 Разработка и реализация дизайн-проекта оформления вертикальной витрины по заданной теме заказчика Итоговая работа представляет собой выполнение практического задания, состоящая из двух частей. Первая часть представляет собой Модуль В: Разработка дизайна витрины(выполнение практической работы по изготовлению эскиз-идеи витрины). Вторая представляет собой Модуль С: Исследование и интерпретация технического задания заказчика Устная защита модулей В и С по заданию «Исследование, дизайн и изготовление витрины по заданной теме»			4	
Промежуточная аттестация по МДК 03.02. в форме дифференцированного зачета			6	
Итого			114	
Учебная практика				
Виды работ			60	
1. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж.				

Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов.		
Производственная практика Виды работ 1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий. 2. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. 3. Оформление витрин и выставок. 4. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов. 5. Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки. 6. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов. 7. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. 8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов. 9. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. 10. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. 11. Анализ товарных запасов с применением программных продуктов. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания	72	
Промежуточная аттестация по модулю ПМ 03	12	
ВСЕГО	472	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.2 образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>

2. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

3. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2022.- 222.с- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

2. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2022.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

3. Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широценской.- Москва: КНОРУС, 2022.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результаты (умения, знания)	Результаты освоения дисциплины направлены на формирование:		Формы и методы контроля и оценки
	Компетенций (ОК и ПК)	Личностных результатов воспитания (ЛР)	
<p>Владеть навыками: - анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; - выполнения запланированных показателей по объему продаж;</p> <p>Владеть навыками: -разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; анализа выполнения плана продаж;</p> <p>Владеть навыками: - сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; - поиска и выявления потенциальных</p>	<p>ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p> <p>ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p> <p>ПК 3.1 Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности.</p> <p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 18,19,20,21,22,23,24,25,26,27,28, 29,30)</p> <p>Оценка за выступление на занятиях «Презентация дизайн-проекта витрины»</p> <p>Оценка выполнения практических занятий 1-25</p>

<p>клиентов; - формирования и актуализации клиентской базы; - проведения мониторинга деятельности конкурентов. - формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;</p>	<p>ПК 3.2</p> <ul style="list-style-type: none"> – Разрабатывает алгоритм установления контактов; – Формирует коммерческие предложения по продаже товаров; – Информировывает клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; – Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; – Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; – Применяет приемы работы с возражениями клиента; – Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; 		
--	---	--	--

<p>Умение: -анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; -планировать действия и определять необходимые ресурсы;</p> <p>Умение: - определять задачи для поиска информации, необходимые источники и планировать процесс поиска.</p> <p>Умение: - организовывать работу коллектива и команды</p> <p>Умение: - излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствие с установленными правилами;</p> <p>Умение: - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы;</p> <p>Умение: - планировать объемы собственных продаж; - оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;</p> <p>Умение:</p>	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p> <p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p>ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p> <p>ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности.</p> <p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 12,13,14,15,16,17)</p> <p>Оценка за выступление на занятиях «Презентация дизайн-проекта витрины»</p>
---	---	--	---

<p>- разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;</p> <p>- разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;</p> <p>Умение:</p> <p>- определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных;</p> <p>- планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами;</p> <p>- вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты</p>	<p>ПК 3.1 Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота</p> <p>ПК 3.2. Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложения по продаже товаров; Предоставляет информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; Работает с возражениями клиента; Применяет техники по закрытию сделки; Суммирует выгоды и предлагает план действий клиенту</p>		<p>Оценка выполнения практических занятий 1-15</p> <p>Экспертная оценка создания и представления презентаций по продуктам.</p>
<p>Знание:</p> <p>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</p> <p>- приемы структурирования информации;</p> <p>Знание:</p> <p>- формат оформления результатов</p>	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности.</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: №1,10,11)</p>

<p>поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</p> <p>- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</p> <p>Знание:</p> <p>- организации работы коллектива и команды;</p> <p>Знание:</p> <p>-содержание актуальной нормативно-правовой документации;</p> <p>-современная научная и профессиональная терминология.</p> <p>Знание:</p> <p>- Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания;</p> <p>Знание:</p> <p>- методики выявления потребностей клиентов;</p> <p>методики выявления потребностей; технику продаж;</p> <p>Знание:</p> <p>- методики проведения презентаций; требования и стандарты производителя;</p>	<p>интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p> <p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном</p> <p>ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж</p> <p>ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса</p>	<p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	
--	--	---	--

<p>методики позиционирования продукции организации на рынке; методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции;</p> <ul style="list-style-type: none"> - специализированных программных продуктов; - методики выявления потребностей клиентов. 	<p>ПК 3.1., 3.2. Анализирует и сопоставляет информацию по товарам, запасам, потребностям клиентов в целях предложения наилучшего продукта</p>		<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 11,12) Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий</p>
--	--	--	--

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

11. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	116
12. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	119
13. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	123
14. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	127

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности 17351 Продавец непродовольственных товаров и 17353 «Продавец продовольственных товаров», соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

ПК 4.1. Осуществлять подготовку, размещение товара	Навыки:
	проведения анализа и оценки объема спроса и реализации товарной продукции организации
	Умения:
	обслуживать покупателей: выполнять выкладку товара, подсчет стоимости покупки, проверку реквизитов чека, упаковку и выдачу товаров
	составлять ассортимент товара
	обеспечивать пополнение рабочего запаса товаров
	проверять качество, комплектность, количественные характеристики товара
	размещать товар в торговом зале
	Знания:
<ul style="list-style-type: none"> - нормативные правовые акты, положения, инструкции и документы, регулирующие продажу продовольственных/непродовольственных товаров - ассортимент, классификацию, характеристику, назначение и цены на товары; - условия и сроки хранения и транспортирования товаров, - признаки недоброкачества товаров; - нормы естественной убыли товаров и порядок их списания - устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгового и технологического оборудования; - приемы и методы обслуживания покупателей; - пути сокращения товарных потерь, затрат труда; 	

ПК 4.2. Обслуживать покупателей с применением ККТ	Навыки:
	проведения операций на ККТ
	Умения:
	осуществлять контроль и правила эксплуатации ККТ
	проверять платежеспособность денежных знаков и корректность оплаты с помощью платежных систем
	Знания:
	методик оформления документов по кассовым операциям
видов платежных документов и средств платежа	

1.1.3. Перечень личностных результатов

ЛР 15	Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности.
ЛР 16	Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 166

в том числе в форме практической подготовки - 28

Из них на освоение МДК – 58

в том числе самостоятельная работа -4

практики, в том числе учебная – 36

производственная – 60

Промежуточная аттестация - 12

В форме экзамена по модулю - 4

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.							
				Всего	Обучение по МДК				Практики		
					В том числе				Учебная	Производственная	
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация			
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	
ПК 4.1, ПК 4.2, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	МДК 04.01. Теоретические основы профессии	58		58	28		4	6			
	Учебная практика, часов	36	36							36	
	Производственная практика	60	60								60
	Промежуточная аттестация	12	12				12				
	Всего:	166		58						36	60

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ 04)

Наименование разделов обще профессиональной дисциплины	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
МДК 04.01		58	
Тема 1.1. Организация торговли непродовольственным и товарами	Содержание		ОК 01, ОК 04, ОК 05, ПК4.1, ПК4.2
	Розничная торговая сеть: функции, виды и структура розничной сети	2	
	Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение розничной сети. Материально-техническая база магазинов	2	
	Практические занятия		ПК4.1, ПК4.2
	Практическое занятие № 1. Факторы размещения РС.	2	
	Практическое занятие № 2. МТБ в зависимости от товара	2	
	Содержание		

Тема 1.2. Оперативные процессы в магазине	Торговые и технологические процессы в магазине. Правила продажи отдельных видов товаров	2	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ПК4.1, ПК4.2
	Принципы размещения товаров. Факторы, влияющие на отношение покупателей к магазину	2	
	Практические занятия		
	Практическое занятие № 3. Факторы размещения РС.	2	
	Практическое занятие № 4. МТБ в зависимости от товара	2	
Тема 1.3. Организация системы товароснабжения	Содержание		ОК 01, ОК 04, ОК 05, ПК4.1, ПК4.2
	Формы и принципы товароснабжения. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения. Товародвижение. Принципы рационализации товародвижения.	2	
	Закупка товаров: планирование, принципы и рациональная организация закупок	2	
	Торгово-посреднические операции	2	
	Практические занятия		ПК4.1, ПК4.2
	Практическое занятие № 5. Схема товароснабжения торговой организации	2	
	Практическое занятие № 6, 7. Закупочная деятельность в торговой организации	4	
Практическое занятие № 8. Схема товародвижения в торговой организации	2		

Тема 1.4. Задачи и методы изучения покупательского спроса.	Содержание		ОК 01, ОК 04, ОК 05, ПК4.1, ПК4.2
	Виды спроса. Матрица изучения спроса. Схема опроса.	2	
	Практические занятия		ПК4.1, ПК4.2
	Практическое занятие № 9, 10, 11. Анализ спроса на товары	<i>6</i>	
Тема 1.5. Деловая культура коммерсанта	Содержание		ОК 01, ОК 04, ОК 05, ПК4.1, ПК4.2
	Этика предпринимателя. Коммуникации в деятельности коммерсанта. Этикет делового общения	2	
	Организация и проведение собраний, совещаний, деловых встреч.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		ПК4.1, ПК4.2
	Практическое занятие № 12. Составление СКРИПа для работника торгового зала	<i>2</i>	
	Практическое занятие № 13, 14. Деловая игра.	<i>4</i>	
	Самостоятельная работа обучающихся		ОК 01, ОК 04, ОК 05, ПК4.1, ПК4.2
	- подготовка реферата (презентации), его защита на тему: оптимальные методы анализа в зависимости от вида торговой организации	4	
Промежуточная аттестация экзамен		6	
Всего		58	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащенной в соответствии с п. 6.1.2.3 образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.2 образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.4 образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215087> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Григорян, Е. С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1234692> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>
5. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>
6. Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-

0171-6. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/73757>

7. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>

8. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 221 с. — ISBN 978-5-4488-0157-0. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70616>

9. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/70617>

10. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077751> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

11. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М. А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Ab ovo). - ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

12. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

13. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014724-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817875> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

14. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

15. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4486-0533-8, 978-5-4488-0226-3. — Текст:

электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/80293>

16. Стрижевская, С. Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2021. - 125 с. - ISBN 978-985-7253-64-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1854756> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

17. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/99923>

3.2.3. Дополнительные источники

17. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».

18. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

19. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

20. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».

21. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».

22. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».

23. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».

24. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».

25. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

26. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».

27. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».

28. ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия».

29. ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия».

30. ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки».

31. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы».

32. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов».
23. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>
24. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>
25. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru
26. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей www.spros.ru
27. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.
28. <http://www.falshivkam.net>.
29. Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А. М. Фридман. - 6-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 656 с. - ISBN 978-5-394-03747-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093229>;
30. www.consultant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Консультант плюс;
31. www.garant.ru – Информационно правовой портал Справочно-правовой системы Гарант.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результаты (умения, знания)	Результаты освоения дисциплины направлены на формирование:		Формы и методы контроля и оценки
	Компетенций (ОК и ПК)	Личностных результатов воспитания (ЛР)	
<p>Владеть навыками: проведения анализа и оценки объема спроса и реализации товарной продукции; организации проведения операций на ККТ</p>	<p>ПК 4.1 Осуществлять подготовку, размещение товар</p> <p>ПК 4.2. Обслуживать покупателей с применением ККТ</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности</p> <p>ЛР 16 Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 2,4,6,8,9,12,13,14)</p> <p>Оценка выполнения самостоятельной работы обучающихся</p>
<p>Умение: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части, определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</p>	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности</p> <p>ЛР 16</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 1,3,10,12,13)</p>

<p>составлять план действия; определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять; толерантность в рабочем коллективе; обслуживать покупателей: выполнять выкладку товара, подсчет стоимости покупки, проверку реквизитов чека, упаковку и выдачу товаров составлять ассортимент товара; обеспечивать пополнение рабочего запаса товаров; проверять качество, комплектность, количественные характеристики товара; размещать товар в торговом зале; осуществлять контроль эксплуатации ККТ; проверять платежеспособность денежных знаков и корректность оплаты с помощью платежных систем</p>	<p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; ПК 4.1 Осуществлять подготовку, размещение товар ПК 4.2. Обслуживать покупателей с применением ККТ</p>	<p>Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения самостоятельной работы обучающихся</p>
<p>Знание: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</p>	<p>ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</p>	<p>ЛР 15 Проявляющий способность самостоятельно реализовать свой потенциал в профессиональной деятельности ЛР 16</p>	<p>Оценка выполнения практических занятий (Практические занятия: 5,7,11)</p>

<p>алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности; психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений нормативные правовые акты, положения, инструкции и документы, регулирующие продажу продовольственных/непродовольственных товаров; ассортимент, классификацию, характеристику, назначение и цены на товары; условия и сроки хранения и транспортирования товаров, признаки недоброкачества товаров; нормы естественной убыли товаров и порядок их списания; устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгового и технологического оборудования; приемы и методы обслуживания покупателей; пути сокращения товарных потерь, затрат труда методики оформления документов по кассовым операциям; виды платежных документов и средств платежа</p>	<p>ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; ПК 4.1 Осуществлять подготовку, размещение товар ПК 4.2. Обслуживать покупателей с применением ККТ</p>	<p>Проявляющий готовность восполнить потребности регионального рынка труда в высококвалифицированных специалистах, способных мобильно реагировать на постоянные изменения в обществе</p>	<p>Оценка выполнения самостоятельной работы обучающихся</p>
--	--	--	---