

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Краюшкина Марина Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 25.08.2023 17:13:08  
Уникальный программный ключ:  
5e608be07b9761c0a5e2f0e4ccdddb7e4db1e603

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Университетский колледж»**

**Предметно-цикловая комиссия экономических дисциплин**

**СОГЛАСОВАНО**

Генеральный директор

ООО «СТК»

М.П.

Карпов Д.В.

«27 апреля» 2023



УТВЕРЖДЕНО  
Директор АНО ПО  
«Университетский колледж»  
М.В. Краюшкина  
«27» апреля 2023

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
профессионального модуля**

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

Специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских  
товаров

Квалификация выпускника: товаровед-эксперт

Образовательная программа на базе среднего общего образования

Образовательная программа на базе основного общего образования

Формы обучения: очная/очно-заочная/заочная

Москва, 2023

Рабочая программа учебной дисциплины профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного приказом Министерства образования и науки России №835 от 28.07.2014, зарегистрированного в Министерстве юстиции России 25.08.2014 №33769

Организация-разработчик:

Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Университетский колледж» (АНО ПО «Университетский колледж»)

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

### 1.1. Область применения программы

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

ПК 1.1 Выявлять потребность в товарах.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

В рамках освоения рабочей программы осуществляется практическая подготовка обучающихся

Практическая подготовка – форма организации образовательной деятельности при освоении рабочей программы в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций.

Практическая подготовка осуществляется в образовательной организации (в техникуме/колледже) и(или) на предприятии, в организации.

### 1.2. Цель и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения дисциплины:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

#### **Иметь практический опыт:**

**ПО1** – обслуживания покупателей и продажи различных групп непродовольственных товаров;

**ПО2** – иметь практический опыт в области изучения спроса и формирования ассортимента и режима хранения непродовольственных товаров;

**ПО3** - обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

**ПО4** - иметь практический опыт в области изучения спроса и формирования ассортимента и режима хранения продовольственных товаров.

**Уметь:**

**У1** - идентифицировать различные группы, подгруппы и виды непродовольственных товаров;

**У2** - создавать оптимальные условия хранения непродовольственных товаров;

**У3** - производить подготовку измерительного, механического, технологического, контрольно-кассового оборудования

**У4** - использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое, контрольно-кассовое оборудование;

**У5** - идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодовоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

**У6** - устанавливать градации качества пищевых продуктов;

**У7** - оценивать качество по органолептическим показателям;

**У8** - распознавать дефекты пищевых продуктов;

**У9** - создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;

**У10** - рассчитывать энергетическую ценность продуктов;

**Знать:**

**З1** - классификацию групп, подгрупп и видов непродовольственных товаров;

**З2** – ассортимент и товароведные характеристики основных групп непродовольственных товаров;

**З3** - особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп непродовольственных товаров;

**З4** – классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;

**З5** - технические требования, предъявляемые к торговому оборудованию;

- 36 - устройство и принципы работы оборудования;
- 37 - типовые правила эксплуатации оборудования;
- 38 - нормативно-технологическую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- 39- Закон «О защите прав потребителей»;
- 310 - правила охраны труда.
- 311- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;
- 312 - особенности пищевой ценности пищевых продуктов;
- 313 – ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;
- 314 - показатели качества различных групп продовольственных товаров, дефекты продуктов;
- 315 – особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля: 260 час.**

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности ведения расчетных операций, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Выявлять потребность в товарах.
ПК 2.1.	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5.	Владеть информационной культурой, анализировать и использовать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения задания
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 260 часов

Вид учебной работы	<i>очная</i>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>260</i>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>176</i>
в том числе:	
лекционные занятия	<i>88</i>
практические занятия	<i>88</i>
контрольные работы	<i>0</i>
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
практическая подготовка	<i>88</i>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<i>84</i>
<b>Промежуточная аттестация в форме:</b>	<i>Э, ДЗ</i>

### 3.1.1. Тематический план профессионального модуля на очной форме обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 ПК 2.1.	МДК.04.01 Продажа продовольственных товаров	130	88	44	-	42	-	-	-
ПК 1.1 ПК 2.1.	МДК. 04.02 Продажа непродовольственных товаров	130	88	44	-	42	-	-	-
	<b>Производственная практика</b>	72							72
	<b>Всего:</b>	332	176	88	-	84	-		72



### 3.2.1. Содержание профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся,	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК 04.01 Продажа продовольственных товаров</b>			
Тема 1. Организация торгового обслуживания покупателей при продаже продовольственных товаров	<b>Содержание</b>		
	1	<b>Характеристика торгового обслуживания покупателей</b> Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания.	2
	2	<b>Технология продажи товаров при разных формах обслуживания</b> Магазинные формы розничной продажи продовольственных товаров, их характеристика. Основные элементы процесса продажи товаров, технология расчетов.	2
	3	<b>Характеристика внемагазинных форм торгового обслуживания</b> Продажа товаров через мелкорозничную, передвижную сеть, торговые автоматы, по заказам с доставкой на дом.	2
	<b>Практическая подготовка</b>		
	1	Анализ квалификационных характеристик и должностных инструкций на продавцов, работающих в магазинах различных типов.	
	2	Анализ оформления ценников и товарных чеков на соответствие правилам торговли.	
Тема 2. Правила продажи продовольственных товаров	<b>Содержание</b>		
	1	<b>Общие правила продажи продовольственных товаров</b> Сведения о товаре, содержащиеся на упаковке в соответствии с нормативными документами, регулирующими продажу продовольственных товаров. Обязанности продавца о предоставлении покупателю документов, подтверждающих качество и безопасность реализуемых товаров.	2
	2	<b>Особенности продажи продовольственных товаров</b> Правила продажи алкогольной продукции. Правила продажи хлеба и хлебобулочных изделий, мясных и молочных продуктов и др.	2

	<b>Практическая подготовка</b>			
	1	Решение торговых ситуаций по продаже алкогольных товаров и табачной продукции.		
	2	Экскурсия в универсам с целью ознакомления соблюдения требований действующих Правил продажи отдельных видов товаров.		
Тема 3. Правовая защита прав потребителей при продаже товаров	<b>Содержание</b>			
	1	<b>Государственная защита качества и безопасности продукции</b> Законодательные и нормативные акты, обеспечивающие качество и безопасность продукции: ГК РФ, Закон РФ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» и другие. Перечень товаров, которые по истечении сроков годности, считаются непригодными для использования по назначению (в ред. Постановление Правительства РФ от 10.05.2001. №361.		2
	2	<b>Право потребителя на информацию при продаже продовольственных товаров</b> Право потребителя на информацию о производителе, о товаре, о продавце, на обмен товаров ненадлежащего качества. Ответственность продавца (изготовителя) за не выполнение требований настоящего закона.		2
	<b>Практическая подготовка</b>			
	1	Решение торговых ситуаций, связанных с продажей продовольственных товаров.		
Тема 4. Осуществление контроля за выполнением Правил торговли	<b>Содержание</b>			
	1	<b>Организация государственного контроля за торговлей продовольственными товарами</b> Виды контроля: государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный. Органы управления, компетентные в проведении мероприятий.		2

		<b>Ответственность за нарушения правил продажи продовольственных товаров</b> Продажа подакцизной продукции. Лицензирование. Предписания, штрафы за нарушение правил торговли.		
	<b>Практическая подготовка</b>			
	1	Анализ результатов продажи товаров с элементами деловой игры «Контрольная закупка».		
	2	Анализ результатов записей в Книге отзывов и предложений		
		учебного торгового предприятия.		
Тема 5. Средства и способы стимулирования персонала по продажам	<b>Содержание</b>			
	1	<b>Характеристика способов управления продавцами</b> Четырехмерная модель поведения продавца. Методы управления продавцами с использованием модели 4 Q – продажи.		1
		<b>Средства мотивирования продавцов</b> Мотивирование продавцов. Вознаграждения, используемые для мотивирования.		
	<b>Практическая подготовка</b>			
	1	Разработка анкеты для коучинга с использованием основных Четырех принципов: доверие, самоанализ и саморазвитие, адаптивное давление, структурированный формат.		
	2	Проведение коучинга «Товары для детей».		
<b>Дифференцированный зачёт</b>				
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 04.</b> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (повопросам к параграфам, темам учебных пособий, составленным преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.				
<b>МДК. 04.02 Продажа непродовольственных товаров</b>				
Тема 1. Специфика продажи непродовольственных товаров	<b>Содержание</b>			
	1	<b>Организация продажи как основа коммерческой деятельности торгового предприятия</b>		2

		Продажа: понятие, составные элементы. Коммерческие элементы, их характеристика. Организационно-технологические элементы, их характеристика.		
	2	<b>Требования к персоналу по продажам</b> Личностные и профессиональные требования к персоналу по продажам. Права и обязанности продавца и потребителя в соответствии с законом РФ «О защите прав потребителей».		2
	<b>Практическая подготовка</b>			
	1	Анализ прав и обязанностей потребителя на соответствие требованиям закона РФ «О защите прав потребителей» и Примерных правил работы магазина.		
	2	Анализ прав и обязанностей продавца на соответствие требованиям закона РФ «О защите прав потребителей» и Примерных правил работы магазина.		
Тема 2. Правила продажи отдельных видов непродовольственных товаров	<b>Содержание</b>			
	1	<b>Особенности продажи текстильных, одежды из различных материалов</b> Подготовка тканей и нетканых материалов и изделий из них, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви к продаже: общие и специфические операции по подготовке. Предоставление условий для примерки товаров. Порядок отмеривания текстильных товаров. Проверка качества (путем внешнего осмотра), точности меры (количества), правильности подсчета покупки. Порядок оформления отпуска товаров.		2
	2	<b>Особенности продажи обувных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров</b> Предварительная подготовка обувных, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров к продаже: общие и специфические операции по подготовке. Предоставление условий для примерки обуви. Порядок отпуска с учетом специфики товаров.		2
	3	<b>Особенности продажи хозяйственных товаров и бытовой техники</b> Предварительная подготовка хозяйственных товаров и бытовой техники к продаже: общие и специфические операции по подготовке, оформление эксплуатационных документов. Порядок отпуска с учетом специфики товаров.		2

4

**Особенности продажи культурно-бытовых товаров**

Предварительная подготовка культурно-бытовых товаров к продаже: общие и специфические операции. Порядок отпуска с учетом специфики товаров.

2

	<b>Практическая подготовка</b>			
Тема 3. Особенности розничной продажи непродовольственных товаров при использовании различных форм и методов продажи	1	Анализ особенностей продажи автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов в соответствии с действующими правилами. Решение коммерческих ситуаций.		
	2	Анализ особенностей продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней в соответствии с действующими правилами. Решение коммерческих ситуаций.		
	3	Анализ особенностей продажи игрушек и других культурно-бытовых товаров детского ассортимента.		
	4	Анализ особенностей продажи мебели и строительных материалов.		
	<b>Содержание</b>			
1	<b>Организация продажи товаров с использованием традиционной системы обслуживания</b> Элементы продажи товаров через прилавок обслуживания. Способы, приемы показа и упаковки отдельных видов непродовольственных товаров. Роль продавца в повышении качества торгового обслуживания.		2	
2	<b>Элементы продажи товаров при использовании прогрессивных методом</b> Составные элементы продажи товаров методом самообслуживания, по образцам, с доставкой на дом, с открытой выкладкой. Роль продавца-консультанта при обслуживании потребителей.		2	
<b>Практическая подготовка</b>				
1	Решение коммерческих ситуаций, связанных с продажей непродовольственных товаров.			

	2	Анализ соблюдения правил обмена недовольственных товаров с элементами деловой игры: «Потребитель не доволен товаром».		
Тема 4. Стимулирование продаж в розничной торговле	<b>Содержание</b>			
	1	<b>Характеристика средств стимулирования продаж</b> Средства стимулирования продаж, используемые в магазине: ценовые и неценовые. Контроль и оценка результатов стимулирования продаж.		2
		<b>Характеристика услуг в розничной торговле</b> Услуги и сервис в розничной торговле. Размещение и выкладки товаров на принципах мерчендайзинга.		
	<b>Практическая подготовка</b>			
1	Экскурсия в розничное торговое предприятие с целью использования мерчендайзинга.			
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ. 04</b> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (повопросам к параграфам, темам учебных пособий, составленным преподавателем).				

## Производственная практика

### Виды работ

1. Ознакомление с организационно- правовой формой учебного предприятия, местом расположения, планировкой, оснащенностью, техникой безопасности и охраной труда на рабочем месте продавца.
2. Ознакомление с организационной структурой коммерческого отдела, его функциями, правами и обязанностями продавца непродовольственных товаров. Ознакомление с рабочим местом продавца непродовольственных товаров (оборудование, инструментарий, планировка).
3. Ознакомление с формами и методами продажи непродовольственных товаров, методами стимулирования сбыта. Ознакомление с приемкой товаров по количеству и качеству.
4. Участие в подготовке непродовольственных товаров к продаже и размещении товаров на хранение. Ознакомление с особенностями маркировки и упаковки непродовольственных товаров.
5. Ознакомление с ассортиментом различных групп непродовольственных товаров.
6. Овладение навыками предреализационной подготовки непродовольственных товаров к продаже.
7. Овладение навыками продажи различных групп непродовольственных товаров. Оказание помощи потребителям в выборе швейных, трикотажных, меховых, обуви и других товаров.
8. Овладение способами показа отдельных видов непродовольственных товаров. Овладение культурой торгового обслуживания потребителей при продаже непродовольственных товаров.
9. Ознакомление с правилами обмена и возврата непродовольственных товаров. Разрешение конфликтных ситуаций при продаже и обмене непродовольственных товаров.
10. Овладение навыками передовых методик повышения результативности продаж.
11. Ознакомление с товароснабжением торгового предприятия, информационным обеспечением торгово-технологического процесса.
12. Овладение навыками осуществления контроля за качеством товаров и торговым обслуживанием на предприятии.

Всего:



*Внутри каждого раздела указываются соответствующие темы. По каждой теме описывается содержание учебного материала (в дидактических единицах), наименования необходимых лабораторных работ и практических занятий (отдельно по каждому виду), контрольных работ, а также тематика самостоятельной работы. Если предусмотрены курсовые работы (проекты) по дисциплине, описывается их тематика. Объем часов определяется по каждой позиции столбца 3 (отмечено звездочкой \*). Уровень освоения проставляется напротив дидактических единиц в столбце 4 (отмечено двумя звездочками \*\*).*

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3.– продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Кабинет 229 Лаборатория: Учебный магазин: 1 доска ученическая, 1 рабочее место преподавателя, 20 столов ученических, 40 стульев ученических, 1 проектор, 1 персональный компьютер, 1 трибуна, 1 экран для проектора, 1 шкаф со стеклянными дверками на замке, комплект учебно-наглядных пособий: «Оборудование предприятий общественного питания», «Виды тарного оборудования», плакаты по темам: «Семечковые плоды», «Мясные копчености», «Химический состав молока», «Корнеплоды»; натуральные образцы: «Виды круп», «Виды макаронных изделий», «Виды вкусовых товаров», «Классификация непродовольственных товаров», «Товароведение непродовольственных товаров», «Определение непродовольственных товаров», «Потребительская корзина непродовольственных товаров», «Текстильные товары», ГОСТы, весы электронные Т-1000, весы учебные с гирями до 200 г, Сканер ШК OL-s670, USB HID (KB), белый с подставкой, кнопка+авто, Сканер штрих-кода Metrologic, контрольно-кассовая машина «Ока-102К», контрольно-кассовая машина «Меркурий MS-K (версия 01), торговая мебель, нормативно-техническая документация (ГОСТы, СанПИН 2.4.71/1.1.1.286-03, Правила торговли, Закон «О защите прав потребителей».

Кабинет 229. Лаборатория Учебный склад: 1 доска ученическая, 1 рабочее место преподавателя, 20 столов ученических, 40 стульев ученических, Тематические стенды: Виды выкладки товаров в магазинах, Общие принципы работы онлайн-кассы, Организация складского технологического процесса с использованием систем автоматизации, Организация стеллажного хранения товаров на складах, Способы штабельной укладки товаров на складах, Схемы работы единой государственной автоматизированной информационной системы.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы:

#### **Основная литература:**

1. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>

2.Грибанова, И. В. Товароведение : учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 359 с. — ISBN 978-985-503-909-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93399>

**Дополнительная литература:**

1.Башаримова, С. И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 295 с. — ISBN 978-985-503-941-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93390>

2.Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с. — ISBN 978-5-394-04187-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/107811>

**Интернет-ресурсы:**

1. <http://www.Salesman.ua/employer> –сайт коммерсантов и продавцов.
2. <http://gildiyaprodavcov.ru/> - сайт продавцов
3. Профессиональные информационные системы CAD и CAM.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары</p>	<p>-своевременность приемки товаров при различных формах доставки; - соответствие организации приемки товаров требованиям нормативных документов; -своевременность контроля за наличием необходимых и сопроводительных документов; -правильность оформления сопроводительных документов в соответствии нормативными требованиями; -правильность приемки товаров в соответствии с нормативными документами.</p>	<p>Текущий контроль в форме: -практических занятий; - контрольных работ; - тестовых заданий по темам МДК; Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля. Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>
<p>Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку</p>	<p>-соответствие подготовки различных групп товаров к продаже технологическим требованиям; -соответствие размещения различных групп товаров в торговом зале с учетом товарного соседства, режимов хранения; - использованием различных способов и приемов при выкладке товаров.</p>	<p>Текущий контроль в форме: -практических занятий; - контрольных работ; - тестовых заданий по темам МДК; Зачеты по производственной практике и по каждому из разделов профессионального модуля. Комплексный экзамен по</p>
<p>Обслуживать покупателей, консультировать их о свойствах отдельных товаров</p>	<p>-своевременность пополнения рабочего запаса товаров, обеспечивающего удовлетворение спроса обслуживаемого контингента покупателей; -полнота и доступность консультирования покупателей по различным группам товаров; -соответствие обслуживания покупателей требованиям правил торговли.</p>	<p>профессиональному модулю</p>

<p>Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых товаров</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие размещения товаров в учетом технологических требований;</li> <li>- обоснованность выбора режима хранения;</li> <li>- результативность проверки качества товаров и сроков реализации.</li> </ul>
<p>Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обоснованность выбора различных видов оборудования для выполнения торговых операций;</li> <li>- осуществление подготовки торгово-технологического оборудования к работам соответствию с правилами техники безопасности и охраны труда;</li> <li>- осуществление торговых функций с применением торгово-технологического оборудования.</li> </ul>
<p>Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществление контроля по хранению товарно-материальных ценностей;</li> <li>- осуществление подготовки товарно-материальных ценностей к инвентаризации;</li> <li>- соответствие этапов проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей.</li> </ul>
<p>Изучать спрос покупателей</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соответствие организации проведения опроса его целям и задачам;</li> <li>- результативность продажи (движения) товаров.</li> </ul>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	-демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов деятельности, обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	-применение и выбор методов и способов решения профессиональных задач в области управления ассортиментом потребительских товаров; -обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач -демонстрация эффективности качества выполнения профессиональных задач	Интерпретация результатов деятельности, обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач, возникающих в процессе товародвижения, приемки, обеспечению сохранности товаров; -анализ и контроль стандартных и нестандартных ситуаций; -проявление ответственности за принятое решение;	Интерпретация результатов деятельности обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников; -извлечение и анализ информации из различных источников; -применение найденной информации для решения профессиональных задач;	Интерпретация результатов деятельности обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания

<p>ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<p>-использование информационно коммуникационных технологий в обеспечении товародвижения; -применение компьютерных навыков; -выбор компьютерной программы в соответствии с решаемой задачей;</p>	<p>Интерпретация результатов деятельности обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>-взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения</p>	<p>Интерпретация результатов деятельности обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания</p>
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>-самоанализ и коррекция результатов собственной работы; -проявление ответственности за работу членов команды, результат выполнения заданий;</p>	<p>Интерпретация результатов деятельности обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания</p>
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>-организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; -планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня;</p>	<p>Интерпретация результатов деятельности обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания</p>
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>-анализ инновации в области разработки технологических процессов хранения, товародвижения, обеспечения сохранности, новых видов продукции;</p>	<p>Интерпретация результатов деятельности обучающихся через практические, самостоятельные (устные и письменные опросы), индивидуальные задания</p>

## **6. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

В случае обучения в колледже лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются особенности психофизического развития, индивидуальные возможности и состояние здоровья таких обучающихся.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий). На аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и (или) тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению университетом обеспечивается выпуск и использование на учебных занятиях альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы) а также обеспечивает обучающихся надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с



нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата материально-технические условия университета обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, а также пребывания в них (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов; наличие специальных кресел и других приспособлений).

На аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации лицам с ограниченными возможностями здоровья, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).