

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

Оглавление

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	2
ПМ.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ.....	40
ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ	88
ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ: 20015 АГЕНТ ПО ЗАКУПКАМ	111

2025 г.

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

2025г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
1.1. <i>Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы</i>	4
1.2. <i>Планируемые результаты освоения профессионального модуля</i>	4
2. Структура и содержание профессионального модуля	15
2.1. <i>Трудоемкость освоения модуля</i>	15
2.2. <i>Структура профессионального модуля</i>	17
2.3. <i>Содержание профессионального модуля</i>	18
2.4. <i>Курсовой проект (работа)</i>	33
3. Условия реализации профессионального модуля	35
3.1. <i>Материально-техническое обеспечение</i>	35
3.2. <i>Учебно-методическое обеспечение</i>	35
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	36

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

(код и наименование модуля)

1.1 Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции.

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы

1.2 Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК.02	- определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники	- номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;	-

	информации; - выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	- приемы структурирования информации; - формат оформления результатов поиска информации; - современные средства и устройства информатизации, порядок их применения; - программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	
ОК.03	- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования; - презентовать идеи открытия собственного	- содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; - возможные траектории профессионального развития и самообразования; - основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности; - правила разработки презентации основных этапы разработки и реализации проекта	-

	дела в профессиональной деятельности; - определять источники достоверной правовой информации; - составлять различные правовые документы; - находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать; - оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта		
ОК.04	- организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	- психологические основы деятельности коллектива; - психологические особенности личности	-
ОК.05	- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; - проявлять толерантность в рабочем коллективе	- правила оформления документов; - правила построения устных сообщений; - особенности социального и культурного контекста	-
ОК.06	- проявлять гражданско-патриотическую позицию; - демонстрировать осознанное поведение; - описывать значимость своей специальности; - применять стандарты антикоррупционного поведения	- сущность гражданско-патриотической позиции традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; - значимость профессиональной деятельности по специальности; - стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	-
ОК.07	- соблюдать нормы экологической безопасности - определять направления	- правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности;	-

	ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; - организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства; - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона; - эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	- основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; - пути обеспечения ресурсосбережения; - принципы бережливого производства; - основные направления изменения климатических условий региона; - правила поведения в чрезвычайных ситуациях	
ОК.08	- использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; - пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	- роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; - основы здорового образа жизни; - условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; - средства профилактики перенапряжения	-
ОК.09	- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывать и	- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; - особенности	-

	объяснять свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	произношения правила чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 1.1	- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; - 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; - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; - создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;	- 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.	- 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 омологии 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

	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.		конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
ПК 1.2	- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе.	- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; - поиск и методов отбора поставщиков; - методы и инструментов работы с базами больших данных; - требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.	- 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.
ПК 1.3	- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; - составлять документы, формировать,	- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; - особенности составления закупочной документации;	- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к

	архивировать, направлять документы и информацию; - обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; - описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию; - работать в единой информационной системе; взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; - анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; - формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; - проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).	методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.	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; - публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); - публичного
--	--	--	--

			размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; - организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
ПК 1.4	- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; - разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - осуществлять	- 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	- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; - проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных

	взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; - оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	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; - методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; - основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; документооборот внешнеторговых сделок; - условия внешнеторгового контракта; - нормы этики и делового общения с иностранными партнерами.	партнеров на внешних рынках; - составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); - документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; - подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; - формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; - обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; - формирования проекта внешнеторгового контракта; - осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - подготовки процедуры подписания внешнеторгового
--	--	---	--

			контракта с контрагентом.
ПК 1.5	- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; - осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.	- правила оформления документации по внешнеторговому контракту; порядок документооборота в организации; - основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.	- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; - мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; - подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6	- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых	- виды торговых структур; формы и виды торговли, составные элементы	- выполнения торгово-технологических

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; - управления 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-	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; - основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; - требования законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; - правила торговли; - количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.	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.
---	---	---

	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.		
--	---	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	230	230
Курсовая работа (проект)	20	20
Самостоятельная работа	4	-
Практика, в т.ч.:	96	96
учебная	30	30
производственная	66	66
Промежуточная аттестация, в том числе:	6	-
МДК 01.01 в форме комплексного экзамена		
МДК 01.02 в форме комплексного экзамена		
МДК.01.03 в форме дифференцированного зачета	2	2
УП.01 в форме дифференцированного зачета	6	6
ПП.01 в форме дифференцированного зачета	6	6
	6	-

<i>ПМ 01 в форме экзамена</i>		
Всего	376	360

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
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	102	100	102	80	20	2		
	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	118	118	118	98	-	-		
	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	36	34	36	34		2		
ПК 1.1- ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	376	376	256	232	20	4	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, <i>курсовая работа (проект)</i>	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках			
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		102	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	22/22	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5. ОК 9. ПК 1.1. ПК.1.2. ПК.1.3. ПК.1.4.
	<i>Объекты коммерческой деятельности.</i> Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность.	2/2	
	<i>Субъекты торгово-сбытовой деятельности.</i> Субъекты торгово-сбытовой деятельности: организации - изготовители, продавцы-посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя.	2/2	
	<i>Коммерческая информация о внутреннем и внешнем рынках.</i> Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.	2/2	
	<i>Товарный рынок.</i> Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке	2/2	
	<i>Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.</i> Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия	2/2	
	<i>Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре.</i> Основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической	2/2	

	деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка.		
	<i>Методы изучения и прогнозирования спроса.</i> Этапы изучения покупательского спроса. Методы сбора и обработки информации о спросе. Методы изучения реализованного, неудовлетворенного, формирующегося покупательского спроса. Методы прогнозирования спроса.		2/2
	<i>Стимулирование сбыта товаров.</i> Сущность, цели, задачи стимулирования сбыта товаров. Направления стимулирования сбыта товаров. Средства стимулирования сбыта товаров. Выбор средств стимулирования сбыта. Преимущества и недостатки применения средств стимулирования сбыта. Правила стимулирования сбыта. Разработка комплекса стимулирования сбыта.		2/2
	В том числе практических и лабораторных занятий		6/6
	<i>Практическая работа №1.</i> Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.		4/4
	<i>Практическая работа № 2.</i> Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках		2/2
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей поставщиками потребителями товаров и услуг	Содержание		36/34
	<i>Организация хозяйственных связей в торговле.</i> Понятие хозяйственных связей в торговле, функции, отраслевые особенности.		2/2
	<i>Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности.</i> Изучение коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности, критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. Тендеры (конкурсные торги)		2/2
	<i>Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.</i> Понятие договора, классификация договоров. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.		2/2
	<i>Порядок заключения, изменения, расторжения договоров.</i>		2/2

Преддоговорная работа и организация деловой переписки: соглашение о намерениях, оферта, акцепт. Приложения к договору поставки: протокол согласования цен, спецификация, протокол разногласий. Порядок изменения и расторжения договора поставки.		
<i>Содержание договора поставки.</i> Структура договора поставки. Существенные условия договора поставки. Требования к оформлению.	2/2	
<i>Документальное подтверждение исполнения договоров.</i> Документы, подтверждение исполнение договоров. Порядок их оформления.	2/2	
<i>Организация претензионной работы.</i> Задачи договорно-претензионной работы. Этапы претензионной работы в организации. Претензия, рекламация, иск: назначение, порядок оформления.	2/2	
В том числе практических и лабораторных занятий	20/20	
<i>Практическая работа №3. Изучение статей ГК РФ по вопросам формирования хозяйственных связей.</i>	4/4	
<i>Практическая работа № 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками</i>	2/2	
<i>Практическая работа № 5. Разработка коммерческого предложения и коммерческого запроса.</i>	2/2	
<i>Практическая работа № 6. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта</i>	2/2	
<i>Практическая работа № 7. Разработка договора поставки с использованием справочно-правовых систем Консультант Плюс (Гарант)</i>	4/4	
<i>Практическая работа № 8. Разработка спецификации</i>	2/2	
<i>Практическая работа № 9. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.</i>	2/2	
<i>Практическая работа № 10 Решение ситуаций по расчету суммы и составлению претензий</i>	2/2	
В том числе самостоятельная работа обучающихся Работа со справочно-правовой системой Консультант Плюс (по заданию преподавателя)	2	

Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	10/10	
	<i>Условия внешнеторгового контракта.</i>	2/2	
	Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.		
	<i>Документооборот внешнеторговых сделок.</i>	2/2	
	Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.		
	<i>Продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках</i>	2/2	
	Мероприятия для продвижения товаров и услуг на внешние рынки. Приемы и средства продвижения продукции внешний на рынок		
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	<i>Практическая работа № 11. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.</i>	2/2	
	Содержание	6/6	
	Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2/2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4/4	
	<i>Практическая работа № 12. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.</i>	2/2	
Тема 1.5. Инновационные технологии в сфере торговли	<i>Практическая работа № 13. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.</i>	2/2	
	Содержание	6/6	
	<i>Франчайзинг</i>	2/2	
	Понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация, характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития		

	<i>Лизинг</i> Понятие, виды (оперативный, финансовый, прямой, косвенный, чистый и полный, срочный, возобновленный, с дополнительным привлечением средств и др.; преимущества и недостатки лизинга; лизинговый контракт: назначение, основные элементы, правовая база.	2/2	
	<i>Факторинг.</i> Понятие, субъекты, технология, правовая база.	2/2	
Тема 1.6	Содержание	2/2	
Экономическая эффективность торгово-сбытовой деятельности	<i>Экономическая эффективность коммерческой деятельности</i> Основные показатели экономической эффективности коммерческой деятельности, методы и приемы статистики, используемые для решения задач по определению экономической эффективности коммерческой деятельности	2/2	
<i>Курсовая работа (проект)</i> Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. Подбор источников и литературы, проверка актуальности, предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы. Защита курсовой работы.		20/20	
Промежуточная аттестация <i>Комплексный экзамен МДК 01.01 и МДК 01.02</i>			
Раздел 2. Организация и осуществление продаж			

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж			
Тема 2.1. Государственное регулирование торговли	Содержание	8/8	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4. ОК 5. ОК 9. ПК. 1.6.
	<i>Торговля, торговое предприятие.</i> Понятие торговли, история торговли, роль и задачи торговли в экономике страны; формы и виды торговли. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства	2/2	
	<i>Государственное регулирование торговли.</i> Понятие, назначение, механизм, направления государственного регулирования торговой деятельности.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 1. Изучение ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 2. Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»</i>	2/2	
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	46/46	
	<i>Оптовая торговля.</i> Сущность, функции, отраслевые особенности оптовой торговли.	2/2	
	<i>Технологии в оптовой торговле.</i> Торгово-технологические процессы и операции в оптовой торговле.	2/2	
	<i>Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.</i> Виды, типы, классы оптовых торговых предприятий	2/2	
	<i>Дистрибуция.</i> Понятие, значение дистрибуции в распределении товаров. Канал распределения. Параметры канала распределения.	2/2	
	<i>Услуги оптовой торговли.</i> Понятие, значение, состав, виды услуг оптовой торговли; услуги оптовой торговли по отношению к поставщикам, к оптовым покупателям. Основные и дополнительные услуги.	2/2	
	<i>Складское хозяйство.</i> Товарные оптовые склады: понятия, назначения, функции, классификация видов и типов товарных складов. Принципы размещения товарных складов.	2/2	

	<i>Эффективное планирование складского пространства.</i> Устройство и планировка товарных складов. Виды складских помещений и их внутренняя планировка. Требования к устройству, оснащению складов специализированным оборудованием и мебелью. Показатели эффективности использования складской площади (емкости)	2/2	
	<i>Логистический процесс на складе</i> Понятие логистического процесса на складе; Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Разгрузка и приемка грузов; складирование и хранение, комплектация заказов и отгрузка, транспортировка и экспедиция заказов, сбор и доставка порожних товароносителей, информационное обслуживание складов	2/2	
	<i>Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «IC:WMSЛогистика. Управление складом».</i>	2/2	
	<i>Организация и технология поступления и приемки товаров на складе</i> Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, документальное оформление. Особенности приемки товаров от органов железнодорожного транспорта.	2/2	
	<i>Размещение товаров на складе</i> Способы размещения грузов на складе. Правила укладки грузов. Требования безопасности к укладке отдельных грузов.	2/2	
	<i>Хранение товаров</i> Значение, правила хранения, особенности хранения товаров на товарных складах, в том числе специализированных. Способы хранения товаров на складе. Режимы хранения отдельных товаров. Санитарные требования к хранению продовольственных товаров.	2/2	
	<i>Управление товарными запасами</i> Товарные запасы: понятие, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях. Регулирование товарных запасов.	2/2	

	<i>Организация товароснабжения розничной торговой сети</i> Понятие, значение рациональной организации товароснабжения. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения, формы и методы товароснабжения, их характеристика, порядок составления заявок на завоз товаров, методика расчета потребного количества товаров.	2/2	
	<i>Технология отпуска товаров со склада</i> Технология отборки товаров оптовыми покупателями, отпуск товаров со склада, технология работы зала товарных образцов, экспедиции склада, документальное оформление отпуска товаров	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	16/16	
	<i>Практическое занятие 3. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки «1С: WMS Логистика».</i>	4/4	
	<i>Практическая работа № 4. Решение ситуационных задач по товарам в соответствии с инструкциями П-6, П-7.</i>	4/4	
	<i>Практическая работа № 5. Документальное оформление результатов приемки товаров на складе</i>	4/4	
	<i>Практическая работа № 6. Документальное оформление товародвижения на складе</i>	4/4	
Тема 2.3. Инфраструктура оптовой торговли.	Содержание	8/8	
	<i>Оптовые ярмарки.</i> Понятие, значение и виды оптовых ярмарок; организация работы оптовой ярмарки; порядок заключения договоров на ярмарки	2/2	
	<i>Аукционы.</i> Сущность и организационные формы аукционов; характеристика различных видов аукционов, их задачи и функции, порядок организации и проведения аукциона, документальное оформление аукционных сделок.	2/2	
	<i>Товарные биржи.</i> Понятие, роль и значение биржевой торговли в условиях рынка, виды бирж, порядок организации и проведения биржевых торгов, документальное оформление сделок на биржевых торгах.	2/2	

Тема 2.4. Организация и управление торгово-технологическими процессами розничной торговли.	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	<i>Практическая работа № 7. Изучение примерных правил торговли на оптовом продовольственном рынке.</i>	2/2	
	Содержание	50/50	
	<i>Розничная торговля.</i> Понятие розничной торговли, роль и задачи розничной торговли в процессе товародвижения; функции розничной торговли, перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть. Виды розничной торговой сети: стационарная, нестационарная, магазинная, мелкорозничная, развозная, разносная; перспективы развития розничной торговой сети; принципы размещения розничной торговой сети.	2/2	
	<i>Типизация и специализация розничных торговых предприятий.</i> Типизация торговых предприятий: понятие, значение, признаки, характеристика основных типов; специализация магазинов: понятие значение, направления, современные форматы торговых предприятий. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом	2/2	
	<i>Розничные торговые сети.</i> Понятие, история возникновения, классификация, принципы функционирования, сетевой торговли.	2/2	
	<i>Торговые здания и сооружения.</i> Виды, классификация торговых зданий, требования, предъявляемые к их устройству; состав помещений магазина, их взаимосвязь; технологические планировки торгового зала, их виды и характеристика.	2/2	
	<i>Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли.</i> Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли, его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции, ТТП в магазинах различных типов.	2/2	
	<i>Организация приемки товаров в магазине</i> Организация приемки товаров в магазине, нормативные и сопроводительные документы, регулирующие процесс приемки. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Порядок приемки товаров, доставляемых в таре-	2/2	

	оборудовании.		
	<i>Хранение товаров в магазине.</i> Техника внутри магазинной транспортировки товаров, пути ее рационализации, хранение товаров в магазине, создание и соблюдение оптимального режима хранения, способы и принципы укладки товаров на хранение	2/2	
	<i>Организация подготовки товаров к продаже</i> Значение, основные и специфические операции, особенности подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров, правила оформления ценников	2/2	
	<i>Технология размещения и выкладки товаров в торговом зале.</i> Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале, особенности размещения и выкладки отдельных групп, видов товаров.	2/2	
	<i>Мерчендайзинг.</i> Технологии мерчендайзинга: понятие, сущность. Значение мерчендайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчендайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель-потребитель», а также на торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия. Мерчендайзинг как фактор содействия продажам.	2/2	
	<i>Магазинные формы и методы продажи товаров.</i> Понятие, формы розничной продажи товаров, общая схема процесса обслуживания покупателя в магазине, характеристика ее элементов, законодательная основа продажи товаров. Методы продажи товаров: сущность, порядок подготовки рабочего места продавца, порядок обслуживания покупателей, права и обязанности покупателя, информация для покупателей, социально-экономическое значение.	2/2	
	<i>Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей.</i> Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей: организация продажи товаров, расчетов с покупателями, права и обязанности покупателя, информация покупателей, правила обмена и возврата товаров.	2/2	

		Культура торгового обслуживания. Культура торгового обслуживания покупателей: основные понятия. Качество и критерии торгового обслуживания покупателей. Услуги розничной торговли, понятие, виды, назначение, требования к ним. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.	2/2	
		В том числе практических и лабораторных занятий	24/24	
		Практическая работа № 8 Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли.	2/2	
		Практическая работа № 9 Изучение санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них пищевых продуктов	2/2	
		Практическая работа № 10. Изучение правил продажи отдельных видов товаров	4/4	
		Практическая работа № 11. Изучение правил продажи алкогольной продукции	4/4	
		Практическая работа №12. Изучение правил особых видов торговли (по образцам, в кредит).	4/4	
		Практическая работа № 13. Изучение ГОСТ РФ «Услуги розничной торговли».	2/2	
		Практическая работа № 14. Изучение ФЗ «О защите прав потребителей».	4/4	
		Практическая работа № 15. Контрольная проверка торгового предприятия	2/2	
Тема 2.5. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле		Содержание	6/6	
		Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	2/2	
		В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
		Практическая работа № 16. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2/2	
		Практическая работа № 17. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	2/2	
Промежуточная аттестация в форме комплексного экзамена МДК 01.01 и МДК 01.02			6	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			36/34	
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			36/34	

Тема Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	3.1.	Содержание	2/2	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 9 ПК.1.1, ПК.1.3 ПК.1.5
		<i>Контрактная система в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.</i> Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.	2/2	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд		Содержание	4/4	
		<i>Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок.</i> Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	2/2	
		В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
		<i>Практическая работа № 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.</i>	2/2	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок		Содержание	10/10	
		<i>Определение объекта и поставщика закупки.</i> Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок. Определение поставщика путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2/2	
		В том числе практических и лабораторных занятий	8/8	
		<i>Практическая работа № 2. Подготовка технического задания на закупку.</i>	2/2	
		<i>Практическая работа № 3. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.</i>	2/2	

	<i>Практическая работа № 4. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 5. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.</i>	2/2	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	6/6	
	<i>Заключение, исполнения государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.</i>	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 6. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 7. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.</i>	2/2	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	4/4	
	<i>Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.</i>	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	<i>Практическая работа № 8. Обжалование действий (бездействий) заказчика,</i>	2/2	

		уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.		
Тема Организация закупок в коммерческих организациях	3.6. в	Содержание	8/6	
		Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.	2/2	
		Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.		
		Осуществление закупок в коммерческих организациях.	2/2	
		Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.		
		В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
		Практическая работа №9. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2/2	
		В том числе самостоятельная работа обучающихся	2/2	
		Подготовка к дифференцированному зачету	2/2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			2	
Учебная практика Виды работ: Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей; Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к			36/36	

участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		
Производственная практика Виды работ: Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда. 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.		
Промежуточная аттестация	72/72	
Всего	364/360	

2.4. Курсовой проект (работа)

Выполнение курсового проекта (работы) по модулю является обязательным.

Тематика курсовых проектов (работ):

1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.
2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).
5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
6. Организация работы на маркетплейсах.
7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле.
8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли.
9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.
11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения.
12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России.
13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли.
14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли.
15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка.
16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли.
17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности.
19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности.
20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия.
21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети).
22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности.
23. Организация хозяйственных связей в торговле.
24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности.
25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.
26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса
27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли.
28. Инновационные технологии в сфере торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации.

29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.
30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса.
31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации.
33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети.
34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами.
35. Современные форматы розничных торговых сетей.
36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охраны труда» оснащены в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики (мастерские/зоны по видам работ) оснащены в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Жулидов, С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-8199-0842-6. //ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/bcode/1820262>
2. 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. // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/bcode/568655>
3. 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. // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/bcode/495531>
4. Кадырова, Г. М. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин; под редакцией С. Е. Прокофьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 392 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15830-4. — // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/bcode/542347> .
5. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля: учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2. - // ЭБС Юрайт: [сайт]. — <https://urait.ru/bcode/497346>
6. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. —// ЭБС Юрайт [сайт]. - <https://urait.ru/bcode/121368>
7. Хасанова, Р.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования/ Р.В. Хасанова. —М.: Издательский центр «Академия», 2018. — 160с. — ISBN 978-5-4468-4741-9
8. Чернухина, Г.Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования / Г.Н. Чернухина, Н.Ю. Курганова; Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. - 360с. ISBN: 0479-5-2020-1-316 ЭБС Юрайт [сайт]. <https://urait.ru/bcode/154238>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ОК 01	- распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части; - определяет этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; - выявляет и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, защита курсовых и дипломных проектов (работ), экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических и лабораторных заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.
ОК.02	- определяет задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; - выделяет наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; - оценивает практическую значимость результатов поиска применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использует современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; - использует различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК.03	- определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применяет современную научную профессиональную терминологию; - определяет и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявляет источники финансирования; - презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - определяет источники достоверной правовой информации составляет различные правовые документы; - находит интересные проектные идеи, грамотно их формулирует и документирует; - оценивает жизнеспособность проектной идеи, составляет план проекта	

ОК.04	- организует работу коллектива и команды; - взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	
ОК.05	- грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке; - проявляет толерантность в рабочем коллективе	
ОК.06	- проявляет гражданско-патриотическую позицию; - демонстрирует осознанное поведение; - описывает значимость своей специальности; - применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК.07	- соблюдает нормы экологической безопасности; - определяет направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; - организует профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства; - организует профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона; - эффективно действует в чрезвычайных ситуациях	
ОК.08	- использует физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; - пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	
ОК.09	- понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимает тексты на базовые профессиональные темы; - участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывает и объясняет свои действия (текущие и планируемые); - пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	
ПК 1.1	- осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; - проводит анализ и оценку объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; - обрабатывает, формирует и хранит данные, информацию, документы, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); - составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации;	

	- подготавливает рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; - проводит анализ конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; - подготавливает аналитические документы по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.	
ПК 1.2	- оформляет договоры с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - осуществляет мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; - устанавливает контакты с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; - составляет деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, проводит безналичные расчеты.	
ПК 1.3	- определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; - составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие 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.; - организует оплату поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организует возврат денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.	
ПК 1.4	- направляет запросы, приглашения и информацию потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проводит предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; - составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документально оформляет результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта; - подготавливает сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирует списки потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;	

	- обрабатывает, формирует, хранит информацию и данные об участниках внешнеторгового контракта; - формирует проект внешнеторгового контракта; - осуществляет проверку необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	
ПК 1.5	- осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; - проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; - проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	
ПК 1.6	- выполняет торгово-технологических операций, 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 в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; - соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ»

2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ...	42
1.1. <i>Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы</i>	<i>42</i>
1.2. <i>Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....</i>	<i>42</i>
2. Структура и содержание профессионального модуля.....	50
2.1. <i>Трудоемкость освоения модуля.....</i>	<i>50</i>
2.2. <i>Структура профессионального модуля</i>	<i>51</i>
2.3. <i>Содержание профессионального модуля</i>	<i>53</i>
2.4. <i>Курсовой проект (работа)</i>	<i>81</i>
3. Условия реализации профессионального модуля.....	83
3.1. <i>Материально-техническое обеспечение</i>	<i>83</i>
3.2. <i>Учебно-методическое обеспечение</i>	<i>83</i>
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.....	85

1. ОБЩАЯ ХВАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

(код и наименование модуля)

1.1 Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции.

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы по специальности 38.02.08 Торговое дело по направленности «Товароведение и продажа потребительских товаров».

1.2 Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.01	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - структуру плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - методы работы в профессиональной и смежных сферах - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	-
ОК.02	- определять задачи для поиска информации,	- номенклатуру информационных	

	планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; - выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации - формат оформления результатов поиска информации; - современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	
ОК.03	- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники	- содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; - возможные траектории профессионального развития и самообразования; - основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности; - правила разработки презентации; - основные этапы разработки и реализации проекта	

	финансирования; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - определять источники достоверной правовой информации; - составлять различные правовые документы; - находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать; - оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта		
ОК.04	- организовывать работу коллектива и команды - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	- психологические основы деятельности коллектива; - психологические особенности личности	
ОК.05	- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; - проявлять толерантность в рабочем коллективе	- правила оформления документов; - правила построения устных сообщений; - особенности социального и культурного контекста	
ОК.06	- проявлять гражданско-патриотическую позицию; - демонстрировать осознанное поведение; - описывать значимость своей специальности; - применять стандарты антикоррупционного поведения	- сущность гражданско-патриотической позиции, традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; - значимость профессиональной деятельности по специальности; - стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	
ОК.07	- соблюдать нормы	- правила экологической	

	экологической безопасности определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; - организовывать профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства; - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона; - эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	безопасности при ведении профессиональной деятельности; - основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; - пути обеспечения ресурсосбережения; - принципы бережливого производства; - основные направления изменения климатических условий региона; - правила поведения в чрезвычайных ситуациях	
ОК.08	- использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; - пользоваться средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	- роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; - основы здорового образа жизни; - условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; - средства профилактики перенапряжения	
ОК.09	- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строить простые высказывания о себе и о	- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов	

	своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	профессиональной деятельности; - особенности произношения; - правила чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 2.1.	- 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	- классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; - методы и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательные требования к маркировке потребительских товаров.	- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; - решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий
ПК 2.2	- 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	- 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.	- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров
ПК 2.3	- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и	- факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; - условия хранения, транспортирования и	- осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации

	реализации потребительских товаров; - выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; - реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	реализации потребительских товаров; - дефекты потребительских товаров; - товарные потери и способы их сокращения.	потребительских товаров; - выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; - разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров
ПК 2.4	- 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.	- 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 оформление ее результатов; - сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности 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.
ПК 2.5	- 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	- 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; структуры ABC – и XYZ – анализа; - классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; - методы и способы кодирования	- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

		потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; - обязательные требования к маркировке потребительских товаров; - сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.	
--	--	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	450	450
Курсовая работа (проект)	20	20
Самостоятельная работа	6	-
Практика, в т.ч.:	96	96
учебная	30	30
производственная	66	66
Промежуточная аттестация, в том числе:	2	2
<i>МДК 02.01 в форме дифференцированного зачета</i>	6	-
<i>МДК 02.02 в форме экзамена</i>		
<i>МДК 02.03 в форме дифференцированного зачета</i>	2	2
<i>МДК 02.04 в форме дифференцированного зачета</i>	2	2
<i>УП 02 в форме дифференцированного зачета</i>		
<i>ПП 02 в форме дифференцированного зачета</i>		
<i>ПМ 02 в форме экзамена</i>	6	6
	6	6
	6	-
Всего	602	584

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 01, ОК 03, ОК 06, ОК 08 ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3	Раздел 1. Основы товароведения	48	46	48	46	-	2		
ОК 01, ОК 03, ОК 06, ОК 07, ОК 08 ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4	Раздел 2. Товароведение потребительских товаров	294	294	294	274	20	-		
ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 08, ОК 09, ПК 2.4	Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	108	106	108	106	-	2		
ОК 02, ОК 05, ОК 06, ОК 08, ОК 09 ПК 2.5	Раздел 4. Управление ассортиментом товаров	32	30	32	30	-	2		
	Учебная практика	36	36					36	
	Производственная практика	72	72						72
	Промежуточная аттестация	12	-						

	<i>Всего:</i>	602	590		456	20	6	36	72
--	----------------------	------------	------------	--	------------	-----------	----------	-----------	-----------

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовая работа (проект)	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Основы товароведения		48/46	
МДК 02.01 Основы товароведения		48/46	
Тема 1.1. Предмет и основные категории товароведения	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 03, ОК 06, ОК 08 ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	<i>Ключевые понятия товароведения.</i> Предмет, цели и задачи, объекты и субъекты, принципы товароведения.	2/2	
	<i>Основополагающие характеристики товаров.</i> Ассортиментная, количественная, качественная и стоимостная характеристики товаров. Формирование основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции	2/2	
Тема 1.2. Методы классификации и кодирования товаров в товароведении	Содержание	10/8	
	<i>Классификация как метод товароведения.</i> Классификация товаров. Иерархический и фасетный методы классификации. Преимущества и недостатки. Товароведная классификация товаров	2/2	
	<i>Кодирование товаров.</i> Понятие, цели, правила, методы. Классификаторы: понятие, классификация, назначение. Современные способы кодирования товаров	2/2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4/4	
	<i>Практическая работа № 1. Распознавание разновидности метода классификации и составление классификации товаров фасетным и иерархическим методами</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 2. Установление количества ступеней классификации и их наименований для кодов товаров, установленных общероссийским классификатором продукции. Идентификация товаров по</i>	2/2	

	<i>штриховому коду (ШК)</i>		
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	<i>Решение задач на проверку подлинности товара на основе штрихового кодирования EAN – 13</i>	2	
Тема 1.3. Качество товаров и свойства товаров	Содержание	16/16	
	<i>Понятие качества товаров.</i> Многоаспектность понятия качества. Актуальность проблемы качества товаров. Требования к качеству товаров. Градации качества. Товарный и природный сортаменты.	2/2	
	<i>Потребительские свойства и показатели качества товаров.</i> Классификация потребительских свойств и показателей качества товаров. Номенклатура потребительских свойств товаров, краткая характеристика, критерии выбора. Виды нормативных документов, устанавливающих требования к качеству потребительских товаров.	2/2	
	<i>Свойства товаров и их природа.</i> Основные физические, химические, биологические и смешанные свойства потребительских товаров	2/2	
	<i>Градации качества товаров.</i> Понятие градации качества. Градации товаров по соответствию и несоответствию установленным требованиям стандартные, нестандартные, брак, отход. Градации качества стандартной продукции: сорта, классы и группы сложности, марки, номера, размерные категории, артикулы. Сортамент: природный и товарный. Принципы деления на сорта. Пересортица: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения.	2/2	
	<i>Дефекты товара.</i> Понятие дефекта, классификация. Допустимые и недопустимые дефекты. Отличия дефектов от допустимых отклонений. Взаимосвязь дефектов различной значимости с градациями качества. Диагностика дефектов: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения. Права потребителей и ответственность продавца при реализации	2/2	

		дефектной продукции.		
		В том числе практических занятий и лабораторных работ	6/6	
		<i>Практическая работа № 3. Исследование номенклатуры потребительских свойств продовольственных товаров и показателей качества товаров</i>	2/2	
		<i>Практическая работа № 4. Исследование номенклатуры потребительских свойств непродовольственных товаров</i>	2/2	
		<i>Практическая работа № 5. Определение градации качества продовольственных товаров</i>	2/2	
Тема Обеспечение качества количества потребительских товаров	1.4. и	Содержание	10/10	
		<i>Факторы, формирующие качество товаров.</i> Обеспечение качества и количества: понятие. Факторы, формирующие качество товаров: изучение рынка товаров, разработка требований к товарам, качество исходного сырья и материалов, качество конструирования и проектирования, качество изготовления, контроль готовой продукции	2/2	
		<i>Факторы, сохраняющие качество товаров.</i> Факторы, сохраняющие качество товаров: упаковка и маркировка, товарная обработка, условия хранения, транспортирования, реализации и использование товаров, техническая помощь в обслуживании. Виды упаковки по назначению. Требования к упаковке. Эффективность разных видов упаковки. Методы упаковывания. Составные элементы условий хранения. Режим хранения: климатический и санитарно-гигиенический. Размещение товаров. Принципы и правила размещения, их взаимосвязь. Классификация методов хранения. Экономическая эффективность разных методов, критерии эффективности. Сроки годности, хранения, реализации и эксплуатации. Классификация товаров по срокам годности и эксплуатации. Контроль за соблюдением условий и сроков хранения, нормативная база.	2/2	
		<i>Товарные потери.</i> Понятие товарных потерь и факторы, влияющие на их величину, виды, методика расчетов нормируемых товарных потерь продовольственных товаров, мероприятия по предупреждению и снижению потерь товара	2/2	
		В том числе практических занятий и лабораторных работ	4/4	

	<i>Практическая работа № 6. Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и регулирования режима их хранения для обеспечения сохранности.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 7. Расчет фактических и нормируемых потерь и разработка мероприятий по их сокращению</i>	2/2	
Тема 1.5. Товарная информация	Содержание	6/6	
	<i>Виды и формы товарной информации.</i> Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации	2/2	
	<i>Маркировка.</i> Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп	2/2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2/2	
	<i>Практическая работа № 8. Анализ структуры и информации на маркировке товаров. Исследование порядка маркировки товаров в системе «Честный ЗНАК»».</i>	2/2	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2/2	
Раздел 2. Товароведение потребительских товаров			
МДК 02.02 Товароведение потребительских товаров		294/294	
Тема 2.1. Товароведение продовольственных товаров		122/122	
Тема 2.1.1. Теоретические основы товароведения продовольственных товаров	Содержание	4/4	ОК 01, ОК 03, ОК 06, ОК 07, ОК 08 ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4
	<i>Потребительские свойства продовольственных товаров и факторы, их формирующие и сохраняющие.</i> Классификация продтоваров, химический состав, потребительские свойства и показатели качества. Факторы, формирующие качество продтоваров: сырье, технология производства. Факторы, сохраняющие качество продтоваров: упаковка, маркировка, хранение, транспортирование.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	

	<i>Практическая работа № 1. Расчет естественной убыли продовольственных товаров..</i>	2/2	
Тема 2.1.2. Товароведение зерномучных товаров	Содержание	12/12	
	<i>Рынок зерномучных товаров. Зерно.</i> Состояние рынка зерна и продуктов его переработки. Основные виды зерновых и бобовых культур. Химический состав и пищевая ценность, показатели и оценка качества; особенности транспортировка и условия хранения.	2/2	
	<i>Крупы.</i> Крупы: классификация, краткая характеристика ассортимента, пищевая ценность, показатели и оценка качества, упаковка, маркировка, транспортировка, сроки и условия хранения.	2/2	
	<i>Мука.</i> Мука: классификация, краткая характеристика ассортимента, пищевая ценность, показатели и оценка качества, упаковка, маркировка, транспортировка, сроки и условия хранения.	2/2	
	<i>Хлеб и хлебобулочные изделия.</i> Хлеб хлебобулочные изделия: классификация, краткая характеристика ассортимента, пищевая ценность, показатели и оценка качества, упаковка, маркировка, транспортировка, сроки и условия хранения.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 2. Изучение ассортимента и оценка качества круп органолептическим показателям</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 3. Изучение ассортимента и оценка качества макаронных изделий и пищевых концентратов</i>	2/2	
Тема 2.1.3. Товароведение плодов и овощей	Содержание	10/10	
	<i>Свежие плоды, овощи, грибы.</i> Состояние рынка плодоовощных товаров. Особенности свежих плодов и овощей как объекта товародвижения, классификация ассортимента, требования к качеству, условиям и срокам хранения.	2/2	
	<i>Переработанные плоды и овощи.</i>	2/2	

	Способы консервирования плодоовощной продукции. Характеристика ассортимента переработанных плодов и овощей. Показатели качества. Требования к упаковке, маркировке баночных консервов. Транспортировка и хранение.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 4. Распознавание хозяйственно-ботанических сортов и оценка качества свежих овощей.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 5. Распознавание помологических сортов и оценка качества свежих плодов.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 6. Идентификация, оценка качества и расшифровка маркировки плодоовощных консервов.</i>	2/2	
Тема 2.1.4. Товароведение кондитерских товаров	Содержание	18/18	
	<i>Сахар. Мед. Крахмал и крахмалопродукты.</i> Состояние рынка и классификация кондитерских товаров. Значение, пищевая ценность, производство, основные виды меда, крахмала, признаки доброкачественности, дефекты. Требования к упаковке, маркировке; Особенности транспортировки. Условия хранения и сроки реализации.	2/2	
	<i>Шоколад и какао-порошок.</i> Классификация фруктово-ягодных кондитерских изделий, пищевая ценность, сравнительная характеристика жележного и фруктово-ягодного мармелада, основные показатели качества, маркировка, транспортировка и хранение.	2/2	
	<i>Фруктово-ягодные кондитерские изделия.</i> Классификация фруктово-ягодных кондитерских изделий, пищевая ценность, сравнительная характеристика жележного и фруктово-ягодного мармелада, основные показатели качества, маркировка, транспортировка и хранение.	2/2	
	<i>Карамель.</i> Значение, пищевая ценность, производство, характеристика ассортимента, основные виды, признаки доброкачественности, дефекты. Требования к упаковке, маркировке; Особенности транспортировки; условия хранения и сроки реализации. Основные производители и поставщики продукции.	2/2	

	<i>Конфетные изделия.</i> Значение, пищевая ценность, производство, характеристика ассортимента, основные виды, признаки доброкачественности, дефекты. Требования к упаковке, маркировке; Особенности транспортировки; условия хранения и сроки реализации. Основные производители и поставщики продукции.	2/2	
	<i>Мучные кондитерские изделия</i> Значение, пищевая ценность, производство, основные виды, признаки доброкачественности, дефекты. Требования к упаковке, маркировке; Особенности транспортировки; условия хранения и сроки реализации.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 7. Изучение ассортимента и оценка качества карамели.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 8. Оценка мучных кондитерских изделий по органолептическим показателям</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 9. Изучение ассортимента и оценка качества халвы и восточных сладостей.</i>	2/2	
Тема 2.1.5. Товароведение вкусовых товаров	Содержание	18/18	
	<i>Чай и чайные напитки.</i> Состояние рынка и классификация вкусовых товаров. Особенности пищевой ценности, классификация чаев, ассортимент, показатели качества, упаковка, транспортирование и хранение.	2/2	
	<i>Кофе и кофейные напитки.</i> Особенности пищевой ценности, классификация, характеристика основных групп и подгрупп, ассортимент, показатели качества, упаковка, транспортирование и хранение.	2/2	
	<i>Спирт и водка, ликеро-водочные изделия.</i> Группировка, производство, краткая характеристика ассортимента, показатели качества, упаковка, особенности маркировки, транспортирование и хранение.	2/2	
	<i>Вина.</i> Виноградные вина: особенности пищевой ценности, классификация,	2/2	

	характеристика основных групп и подгрупп, ассортимент, показатели качества, упаковка, транспортирование и хранение.		
	<i>Безалкогольные напитки.</i> Классификация; пищевая ценность; ассортимент; идентифицирующие признаки; факторы, формирующие качество (сырье, технология производства). Требования к маркировке, упаковке, хранению.	2/2	
	<i>Пиво.</i> Общая характеристика и пищевая ценность; классификация; ассортимент. Факторы, формирующие качество пива (сырье, технология производства). Особенности оценки качества пива. Органолептическая балльная оценка. Дефекты, причины возникновения и меры предупреждения. Факторы, сохраняющие качество пива: упаковка (транспортная и потребительская), маркировка, хранение, транспортирование. Фальсификация.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 10. Оценка качества чая по органолептическим показателям.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 11. Изучение ассортимента и оценка качества безалкогольных напитков</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 12. Изучение ассортимента и оценка качества пряностей и приправ.</i>	2/2	
Тема 2.1.6. Товароведение молочных и яичных товаров.	Содержание	24/24	
	<i>Молоко и сливки.</i> Состояние рынка молочных товаров. Пищевая ценность молока, классификация молока и сливок, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Кисломолочные напитки.</i> Пищевая ценность кисломолочных продуктов, классификация, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Сметана и творог.</i> Пищевая ценность сметаны и творога, классификация, характеристика	2/2	

	ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.		
	<i>Мороженое.</i> Пищевая ценность мороженого, классификация, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Твердые сычужные сыры.</i> Сыры. Пищевая ценность сыров, классификация. Твердые сычужные сыры. Особенности производства, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Мягкие сычужные сыры.</i> Особенности производства, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Сыры переработанные и кисломолочные.</i> Особенности производства, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Молочные консервы.</i> Особенности производства, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Масло коровье.</i> Особенности производства, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 13. Изучение ассортимента и оценка качества молочных консервов.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 14. Идентификация сыра по ассортиментной принадлежности, определение градации качества.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 15. Изучение ассортимента и оценка качества яиц.</i>	2/2	
Тема 2.1.7. Товароведение мясных товаров	Содержание	16/16	
	<i>Мясо убойных животных.</i> Состояние рынка мясных товаров. Мясо убойных животных. Пищевая	2/2	

	ценность мяса, классификация. Критерии упитанности и клеймения. Показатели свежести. Виды порчи. Мясо больных животных, его клеймение и использование.		
	<i>Категории упитанности, сортовой разруб мяса убойных животных.</i> Категории упитанности говядины, свинины, МРС, их признаки и характеристика, сортовой разруб мяса убойных животных.	2/2	
	<i>Мясо домашней птицы.</i> Пищевая ценность, показатели свежести, особенности закупки, транспортировки, приемки, условий и сроков хранения и реализации.	2/2	
	<i>Вареные колбасные изделия</i> Колбасные изделия. Пищевая ценность, классификация. Вареные колбасные изделия. Особенности изготовления, сырье, классификация, характеристика ассортимента, признаки доброкачественности, дефекты, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Копченые и полукопченые колбасы.</i> Пищевая ценность, классификация. Особенности изготовления, сырье, характеристика ассортимента, признаки доброкачественности, дефекты, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 16. Оценка качества вареных колбасных изделий.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 17. Изучение ассортимента и оценка качества мяскопченностей и мясных полуфабрикатов.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 18. Изучение ассортимента и оценка качества мясных консервов.</i>	2/2	
Тема 2.1.8. Товароведение рыбных товаров.	Содержание	14/14	
	<i>Потребительские свойства и основные промысловые семейства рыб.</i> Состояние рынка рыбных товаров. Основные рыболовные бассейны. Искусственное разведение рыб. Основные семейства промысловых рыб. Новые промысловые рыбы. Принципы сортировки.	2/2	
	<i>Рыба живая, охлажденная, мороженая.</i> Пищевая ценность, классификация, характеристика ассортимента, упаковка,	2/2	

	маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.		
	<i>Соленые рыбные товары.</i> Пищевая ценность, классификация, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Копченые рыбные товары.</i> Пищевая ценность, классификация, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, требования к качеству, условия и сроки хранения.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 19. Оценка качества соленой рыбы.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 20. Оценка качества рыбы холодного копчения.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 21. Изучение ассортимента и оценка качества рыбных консервов и пресервов.</i>	2/2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся		
Тема 2.1.9. Товароведение пищевых жиров	Содержание	6/6	
	<i>Состояние рынка жировых товаров. Растительные масла.</i> Состояние рынка пищевых жиров. Классификация пищевых жиров. Состав и пищевая ценность. Значение в питании. Потребности, удовлетворяемые пищевыми жирами. Оценка качества пищевых жиров. Общие и специфичные показатели. Товарные сорта, принципы их деления. Наиболее распространенные дефекты. Упаковка. Маркировка, условия и сроки хранения.	2/2	
	<i>Жиры животные топленые, кулинарные, маргарин, майонез</i> Товароведная характеристика жиров по ассортименту, химическому составу, консистенции, технологии производства. Дефекты. Особенности маркировки. Условия и сроки хранения.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	<i>Практическая работа № 22. Оценка качества растительных масел и маргарина по органолептическим показателям</i>	2/2	
Тема 2.2. Товароведение непродовольственных товаров		152/152	
Тема 2.2.1.	Содержание	4/4	

Хозяйственные товары из пластмасс	<i>Факторы формирования потребительских свойств изделий из пластмасс.</i> Пластмассы: понятие. Рынок товаров из пластмасс. Основные виды пластмасс, способы изготовления изделий из пластмасс.	2/2	
	<i>Хозяйственные товары из пластмасс.</i> Классификация и ассортимент изделий из пластмасс. Оценка качества изделий из пластмасс: показатели, дефекты: виды, причины возникновения. Особенности маркировки.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 23. Распознавание видов пластмасс</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 24. Изучение ассортимента и составление полной торговой характеристики хозяйственных изделий из пластмасс.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 25 Определение качества хозяйственных изделий из пластмасс.</i>	2/2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся		
Тема 2.2.2. Стекланные бытовые товары	Содержание	4/4	
	<i>Факторы, формирующие качество стеклянных бытовых товаров</i> Стекло: понятие, виды. Факторы, формирующие качество.	2/2	
	<i>Классификация и ассортимент стеклянных товаров.</i> Характеристика ассортимента стеклянных бытовых товаров Оценка качества товаров этой группы: показатели, дефекты. Маркировка, упаковка, хранение.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 26. Составление полной торговой характеристики изделий из стекла.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 27. Определение качества стеклянных бытовых товаров</i>	2/2	
Тема 2.2.3. Керамические бытовые товары	Содержание	4/4	
	<i>Факторы, формирующие качество. керамических бытовых товаров</i> Керамика: понятие, виды. Факторы, формирующие качество.	2/2	
	<i>Классификация и ассортимент керамических товаров.</i> Характеристика ассортимента керамических бытовых товаров Оценка качества товаров этой группы: показатели, дефекты. Маркировка, упаковка,	2/2	

	хранение.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 28 Составление полной торговой характеристики изделий из керамики.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 29. Определение качества фарфорофаянсовой посуды.</i>	2/2	
Тема 2.2.4. Металлические бытовые товары	Содержание	6/6	
	<i>Факторы, формирующие свойства металлических бытовых товаров. Общая группировка металлических бытовых товаров. Факторы, формирующие качество металлохозяйственных товаров. Применяемые материалы и сплавы, их свойства. Производство металлических бытовых товаров.</i>	2/2	
	<i>Металлическая посуда. Ножевые изделия и столовые принадлежности. Классификация и ассортимент металлических бытовых товаров в соответствии с признаками классификации. Потребительские свойства и показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение товаров данной группы</i>	2/2	
	<i>Инструментальные товары</i> Классификация и ассортимент инструментальных товаров в соответствии с признаками классификации. Потребительские свойства и показатели качества. Маркировка, упаковка, хранение товаров данной группы	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	<i>Практическая работа № 30. Составление полной торговой характеристики и проверка доброкачественности металлической посуды.</i>	2/2	
Тема 2.2.5. Товары бытовой химии	Содержание	6/6	
	<i>Общие сведения о товарах бытовой химии. Мыло. Синтетические моющие средства.</i> Товары бытовой химии: понятие, назначение, классификация. Рынок товаров бытовой химии. Классификация и ассортимент мыла и синтетических моющих средств в соответствии с признаками группировки, потребительские свойства, маркировка, упаковка качество.	2/2	

	<i>Клеи. Лакокрасочные материалы</i>	2/2	
	Клеящие материалы. Абразивные изделия. Лакокрасочные товары.		
	<i>Абразивные изделия и прочие товары бытовой химии. Минеральные удобрения. Средства защиты растений. Средства для борьбы с бытовыми насекомыми, грызунами, дезинфицирующие средства, дезодоранты. Требования к качеству. Маркировка. Хранение товаров бытовой химии.</i>	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
Тема 2.2.6. Мебельные товары	<i>Практическая работа № 31 Составление полной торговой характеристики лакокрасочных материалов и моющих средств.</i>	2/2	
	Содержание	2/2	
	<i>Мебельные товары</i>	2/2	
	Классификация, материалы для производства мебели, основные этапы производство, особенности производства корпусной и мягкой мебели, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
Тема 2.2.7. Текстильные товары	<i>Практическая работа № 32 Составление полной торговой характеристики корпусной и мягкой мебели</i>	2/2	
	Содержание	10/10	
	<i>Текстильные волокна, пряжа, нити</i>	2/2	
	Текстильные товары: понятие, назначение, факторы, формирующие качество. Виды текстильных волокон, их отличительные признаки и свойства. Пряжа и нити.		
	<i>Переплетения и отделка тканей</i>	2/2	
	Основные виды ткацких переплетений, их отличительные признаки и влияние на потребительские свойства тканей. Виды отделки тканей, отличительные признаки и свойства тканей.		
	<i>Ассортимент, потребительские свойства хлопчатобумажных тканей</i>	2/2	
	Группы и подгруппы хлопковых тканей, характеристика их основных видов и потребительских свойств. Качество, дефекты, маркировка.		
	<i>Ассортимент, потребительские свойства льняных тканей</i>	2/2	
	Группы и подгруппы льняных тканей, характеристика их основных видов и		

	потребительских свойств. Качество, дефекты, маркировка.		
	<i>Ассортимент, потребительские свойства шелковых и шерстяных тканей</i> Группы и подгруппы шелковых и шерстяных тканей, характеристика их основных видов и потребительских свойств. Качество, дефекты, маркировка.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 33 Определение природы волокна, видов и разновидностей пряжи и нитей.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 34 Составление полной торговой характеристики хлопчатобумажных и льняных тканей</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 35 Распознавание дефектов и определение сортности тканей.</i>	2/2	
Тема 2.2.8. Швейные, трикотажные, пушно-меховые и овчинно-шубные товары	Содержание	6/6	
	<i>Швейные товары</i> Основные потребительские свойства и требования к одежде. Материалы, применяемые в производстве одежды. Производство одежды. Шкала типовых размеров. Классификация и ассортимент швейных изделий. Требования к качеству	2/2	
	<i>Трикотажные полотна и трикотажные товары</i> Общие сведения. Трикотажные переплетения. Потребительские свойства трикотажа. Ассортимент и классификация трикотажных изделий. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение трикотажных изделий	2/2	
	<i>Пушно-меховые и овчинно-шубные изделия</i> Общие сведения. Пушно-меховое сырье. Основные свойства и ассортимент пушно-меховых полуфабрикатов. Классификация и ассортимент меховых и овчинно-шубных изделий. Требования к качеству. Упаковка, маркировка, хранение меховых и овчинно-шубных изделий.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 36 Составление полной торговой характеристики и определение сорта швейных изделий.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 37 Составление полной торговой характеристики</i>	2/2	

	<i>трикотажных товаров</i>		
	<i>Практическая работа № 38 Распознавание дефектов и определение сортности верхних трикотажных изделий и белья</i>	2/2	
Тема 2.2.9. Обувные товары	Содержание	6/6	
	<i>Факторы формирующие потребительские свойства обувных товаров</i> Факторы, формирующие качество кожаной обуви: исходные материалы, моделирование, технологические процессы производства. Характеристика свойств и ассортимента натуральных, искусственных и синтетических кож и материалов для верха и низа обуви. Влияние применяемых материалов на свойства и качество обуви. Особенности моделирования и конструирования обуви и влияние этих процессов на свойства, качество кожаной обуви. Детали обуви, схема производства кожаной обуви. Влияние методов крепления верха с низом на потребительские свойства обуви.	2/2	
	<i>Классификация и ассортимент кожаной обуви</i> Классификация ассортимента в соответствии с признаками, характеристика основных видов. Размерные характеристики обуви. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение обуви. Правила ухода за кожаной обувью.	2/2	
	<i>Классификация и ассортимент резиновой и валяной обуви.</i> Классификация ассортимента резиновой и валяной обуви в соответствии с признаками, характеристика основных видов. Размерные характеристики обуви. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение обуви.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	8/8	
	<i>Практическая работа № 39 Распознавание видов натуральных кож и искусственных материалов для верха и низа кожаной обуви.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 40 Изучение видов, деталей, методов крепления низа кожаной обуви.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 41 Составление полной торговой характеристики кожаной обуви</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 42 Распознавание дефектов и определение качества кожаной обуви</i>	2/2	

Тема 2.2.10. Галантерейные, ювелирные изделия и часы	Содержание	6/6	
	<i>Галантерейные товары. Текстильная и кожаная галантерея</i> Понятие о галантерейных товарах. Состояние рынка и пути его развития. Направления в обновлении ассортимента галантерейных товаров. Классификация ассортимента и качество текстильной и кожаной галантереи. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение. Дефекты, причины возникновения.	2/2	
	<i>Металлическая галантерея, галантерея из пластических масс и поделочных материалов. Зеркала Щеточные изделия.</i> Классификация и групповая характеристика ассортимента галантерейных товаров. Факторы формирования качества и сохранности галантерейных товаров. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение кожаных галантерейных товаров.	2/2	
	<i>Ювелирные изделия</i> Ювелирные товары. Материалы для изготовления ювелирных товаров. Классификация, групповая характеристика ассортимента ювелирных товаров Клеймение ювелирных изделий из драгоценных металлов и сплавов. Основные и дополнительные клейма. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение ювелирных изделий.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 43 Составление полной торговой характеристики и определение качества галантерейных товаров</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 44 Составление полной торговой характеристики и определение качества ювелирных товаров</i>	2/2	
Тема 2.2.11. Парфюмерно-косметические товары	Содержание	4/4	
	<i>Ассортимент и потребительские свойства парфюмерных товаров</i> История парфюмерии. Сырье для производства парфюмерии. Потребительские свойства и показатели качества парфюмерных товаров. Классификация и ассортимент парфюмерных товаров. Требования к качеству, маркировка, упаковка и хранение парфюмерных товаров.	2/2	
	<i>Ассортимент и потребительские свойства косметических товаров. Туалетное мыло.</i>	2/2	

	Из истории косметики. Сырье для косметических товаров. Потребительские свойства и показатели качества косметических товаров. Классификация и ассортимент косметических товаров. Туалетное мыло. Требования к качеству косметических товаров. Маркировка, упаковка, хранение.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	<i>Практическая работа № 45 Составление полной торговой характеристики и оценка качества парфюмерно-косметических товаров и туалетного мыла</i>	2/2	
Тема 2.2.12. Электробытовые товары и домашние машины	Содержание	4/4	
	<i>Бытовые электротехнические товары</i>	2/2	
	Общая классификация электробытовых товаров. Проводниковые и установочные изделия. Источники света. Бытовые светильники.		
	<i>Бытовые домашние машины</i>	2/2	
	Общая классификация. Машины для обработки белья, для поддержания микроклимата, для хранения продуктов.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
Тема 2.2.13. Музыкальные товары и бытовая радио-электронная аппаратура	<i>Практическая работа № 46 Изучение ассортимента и составление торговой характеристики бытовых электрических машин и электроприборов</i>	2/2	
	Содержание	4/4	
	<i>Музыкальные товары</i>	2/2	
	Потребительские свойства музыкальных инструментов. Классификация и ассортимент музыкальных инструментов. Требования к качеству музыкальных инструментов.		
	<i>Бытовая радиоэлектронная аппаратура и комплектующие изделия бытовой радиоэлектронной аппаратуры.</i>	2/2	
	Сведения из радиотехники. Группировка бытовых электронных товаров. Общая характеристика механических показателей и ассортимента комплектующих изделий радиоаппаратуры: радиодеталей, полупроводниковых приборов, микросхем, микропроцессоров, электроакустических приборов. Маркировка и назначение комплектующих изделий. Особенности конструкции и параметры акустических систем,		

	усилителей, эквалайзеров. Общая характеристика ассортимента. Классификация и групповая характеристика радиоэлектронной аппаратуры. Аудио- и видеоманитные ленты: типы, виды, свойства, особенности рынка по видам аппаратуры. Требования к качеству. Обозначение, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение бытовой радиоэлектронной аппаратуры		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 47 Составление полной торговой характеристики музыкальных инструментов</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 48 Составление полной торговой характеристики и проверка качества радиоэлектронной аппаратуры</i>	2/2	
Тема 2.2.14. Спортивные и рыболовные товары	Содержание	4/4	
	<i>Товары для спорта и туризма</i> Ассортимент спортивного инвентаря. Инвентарь для туризма и альпинизма. Охотничьи товары. Транспортные средства личного пользования. Требования к качеству, маркировка, упаковка товаров.	2/2	
	<i>Рыболовные товары</i> Ассортимент рыболовных товаров. Требования к качеству, маркировка, упаковка товаров.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4	
	<i>Практическая работа № 49 Составление полной торговой характеристики товаров для спорта и туризма</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 50 Составление полной торговой характеристики рыболовных товаров</i>	2/2	
Тема 2.2.15. Школьно-письменные, канцелярские товары и игрушки	Содержание	6/6	
	<i>Бумага и картон. Изделия из них.</i> Общие сведения. Бумага и картон, изделия из них. Требования к качеству, маркировка, хранение.	2/2	
	<i>Школьно-письменные и канцелярские товары.</i> Школьно- письменные и канцелярские товары. Требования к качеству, маркировка, хранение.	2/2	

	<i>Игрушки</i> Ассортимент игрушек по признакам классификации. Безопасность игрушек. Требования к качеству, маркировка, хранение.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	
	<i>Практическая работа № 51. Изучение ассортимента и потребительских свойств бумаги и картона</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 52. Изучение ассортимента и потребительских свойств школьно-письменных и канцелярских товаров</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 53. Изучение ассортимента и потребительских свойств игрушек</i>	2/2	
Тема 2.2.16. Печатные издания и художественные товары	Содержание	4/4	
	<i>Печатные издания</i> Роль книги в жизни человека. Общая классификация изданий. Книги: потребительские свойства, основные элементы оформления, единая система классификации печатной продукции. Библиография: понятие, виды, значение для работников торговли. Качество печатных изданий, особенности хранения, упаковки и маркировки.	2/2	
	<i>Художественные товары.</i> Общие сведения о художественных товарах. Состояние рынка, проблемы и перспективы развития. Общая группировка художественных товаров. Декоративные изделия: произведения живописи, графики, скульптуры, характеристика ассортимента по группам, особенности сохранения качества декоративных изделий.	2/2	
Тема 2.2.17. Строительные товары	Содержание	8/8	
	<i>Строительные товары. Общая классификация ассортимента</i> Общая группировка строительных товаров. Понятие о сырье строительных товаров.	2/2	
	<i>Минерально-вяжущие строительные товары и изделия из них.</i> Минерально-вяжущие вещества и изделия на их основе. Ассортимент, характеристика основных видов изделий и их потребительских свойств.	2/2	
	<i>Кровельные материалы</i>	2/2	

	Классификация товаров данных групп на подгруппы. Характеристика основных видов товаров и их потребительских свойств. Маркировка, упаковка. Транспортирование. Хранение строительных товаров.		
	Строительные материалы для отделки помещений и пола. Кровельные материалы. Классификация товаров данных групп на подгруппы. Характеристика основных видов товаров и их потребительских свойств. Маркировка, упаковка. Транспортирование. Хранение строительных товаров.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	Практическая работа № 54 Изучение ассортимента строительных товаров в действующих розничных торговых предприятиях города.	2/2	
Курсовая работа Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы Защита курсовой работы		20/20	
<i>Промежуточная аттестация</i>		6	
Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров			
МДК 02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		108/106	ПК 2.4, ОК 02,
Тема	3.1. Содержание	34/34	ОК 04, ОК 05,

Оценочная деятельность в товароведении	<i>Основные понятия оценочной деятельности.</i> Качество, оценка качества. Экспертиза, экспертная оценка, экспертные исследования, товарная экспертиза, товарная партия. Участники рынка оценочных услуг	2/2	ОК 06, ОК 08, ОК 09
	<i>Сущность оценочной деятельности в товароведении</i> Цели и принципы оценочной деятельности, виды, особенности, методы. Основные виды оценочной деятельности: идентификация, экспертиза, контроль качества, оценка качества, оценка уровня качества, сертификация, гигиеническая оценка, испытания	2/2	
	<i>Фальсификация товаров.</i> Понятие фальсификации товаров. Виды фальсификации товаров.	2/2	
	<i>Контроль качества.</i> Понятие контроля качества продукции. Количественные характеристики продукции.	2/2	
	<i>Правила отбора проб.</i> Основные принципы отбора проб. Методы отбора проб (выборок).	2/2	
	<i>Виды контроля качества и испытаний</i> Классификация видов контроля качества. Виды испытаний	2/2	
	<i>Оценка конкурентоспособности товаров и услуг.</i> Понятие конкурентоспособности товаров. Факторы конкурентоспособности.	2/2	
	<i>Оценка конкурентоспособности.</i> Критерии конкурентоспособности. Порядок проведения оценки конкурентоспособности. Методы оценки конкурентоспособности	2/2	
	<i>Оценка и приемка товаров по количеству и качеству.</i> Правила, порядок, инструкции оценки и приемки продукции	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	16/16	
	<i>Практическая работа № 1 Применение правил отбора проб при выборочном контроле качества товарных продовольственного товара</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 2 Применение правил отбора проб при выборочном контроле качества товарных непродовольственного товара</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 3 Определение объема выборки (проб), приёмочных</i>	2/2	

Тема 3.2. Идентификация потребительских товаров	и браковочных чисел товарных партий и расчет приёмочного уровня дефектности партии продовольственного товара		
	Практическая работа № 4 Определение объема выборки (проб), приёмочных и браковочных чисел товарных партий и расчет приёмочного уровня дефектности партии непродовольственного товара	2/2	
	Практическая работа № 5 Оценка качества продовольственного однородной группы (подгруппы)	4/4	
	Практическая работа № 6 Оценка качества непродовольственного однородной группы (подгруппы)	4/4	
	Содержание	32/32	
	Основы идентификации потребительских товаров. Значение понятие, цель и принципы идентификации, характеристика идентификации товаров, ее видов. Критерии, средства, показатели и методы идентификации.	2/2	
	Общий порядок проведения идентификации товаров. Требования к проведению, этапы проведения идентификации товаров.	2/2	
	Роль идентификации в товароведной и экспертной деятельности. Организация прослеживаемой продукции в сфере производства, роль идентификации при сертификации продукции, оценочной деятельности и контрольно-надзорных операциях	2/2	
	Фальсификация товаров. Понятие, виды, способы, предупреждение и последствия фальсификации потребительских товаров	2/2	
	Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп продовольственных товаров. Методы обнаружения фальсификации однородных групп продовольственных товаров. Обоснование выбора номенклатуры физико-химических показателей идентификации однородных групп продовольственных товаров.	4/4	
	Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп продовольственных товаров. Методы обнаружения фальсификации однородных групп продовольственных товаров. Обоснование выбора номенклатуры физико-химических показателей идентификации однородных	4/4	

	групп продовольственных товаров.		
	В том числе практических и лабораторных занятий	16/16	
	<i>Практическая работа № 7 Исследование общих правил проведения идентификации продовольственных товаров. Выявление показателей пригодных для целей ассортиментной (видовой) идентификации.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 8 Исследование общих правил проведения идентификации непродовольственных товаров. Выявление показателей пригодных для целей ассортиментной (видовой) идентификации.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 9. Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации продовольственного товара однородной группы (подгруппы).</i>	6/6	
	<i>Практическая работа № 10. Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации непродовольственного товара однородной группы (подгруппы).</i>	6/6	
Тема 3.3. Методы определения показателей качества товаров	Содержание	12/12	
	<i>Методы. определения показателей качества. Измерительные методы. Классификация и характеристика методов определения показателей качества: объективные и эвристические методы, преимущества и недостатки. Разновидности измерительного метода. Основные виды погрешностей измерений.</i>	2/2	
	<i>Органолептический метод определения показателей качества. Особенности, разновидности, порядок и процедура проведения, оценка с применением балловых шкал</i>	2/2	
	<i>Экспертный метод. Особенности, разновидности, порядок и процедура проведения</i>	2/2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6/6	
	<i>Практическая работа № 11. Оценка органолептических и физико-химических показателей качества товаров.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 12. Балльная оценка органолептических показателей качества продовольственного / непродовольственного товара.</i>	4/4	
Тема 3.4. Основы	Содержание	28/26	

экспертизы потребительских товаров	<i>Теоретические основы экспертизы потребительских товаров.</i> Предмет, цели и задачи организации экспертизы, основными понятия, принципы и виды, значение экспертизы в системе управления качеством.	2/2	
	<i>Нормативно-правовая база товароведной экспертизы.</i> Основные законодательные и нормативные документы в области товароведной экспертизы, требования к экспертам.	2/2	
	<i>Техническое регулирование и информационно-справочное обеспечение экспертизы.</i> Понятие, значение. технического регулирования. Виды технических регламентов.	2/2	
	<i>Стандартизация как нормативная база экспертизы.</i> Понятие стандартизации. Классификация стандартов. Содержание стандартов	2/2	
	<i>Классификация товарной экспертизы.</i> Виды и подвиды товарной экспертизы: товароведная, санитарно-гигиеническая, ветеринарная, экологическая.	2/2	
	<i>Организация и процедура проведения товароведной экспертизы.</i> Порядок назначения и производства экспертиз, взятия проб и образцов товаров, документальное оформление работ по организации экспертизы.	2/2	
	<i>Документальное оформление результатов экспертизы товаров.</i> Структура и содержание акта экспертизы.	2/2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12/12	
	<i>Практическая работа № 13. Подготовка к проведению экспертизы качества потребительских товаров.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 14. Организация проведения экспертизы качества потребительских товаров.</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 15. Документальное сопровождение экспертизы качества непродовольственного товара</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 16. Документальное сопровождение экспертизы качества продовольственного товара</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 17. Экспертиза качества продовольственного /</i>	2/2	

	товара однородной группы (подгруппы)		
	Практическая работа № 18. Экспертиза качества непродовольственного товара однородной группы (подгруппы)	2/2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	Подготовка к дифференцированному зачету	2	
Промежуточная аттестация		2/2	
Раздел 4. Управление ассортиментом товаров			
МДК 02.04 Управление ассортиментом товаров		32/30	
Тема 4.1 Основные понятия в области управления ассортиментом товаров	Содержание	4/4	ОК 02, ОК 05, ОК 06, ОК 08, ОК 09 ПК 2.5
	<i>Теоретические основы управления ассортиментом.</i> Понятие ассортимента, классификация, свойства и показатели ассортимента, основные направления совершенствования ассортимента, факторы, влияющие на ассортимент потребительских товаров		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2/2	
	<i>Практическая работа № 1. Расчет показателей ассортимента.</i>	2/2	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся	2	
	<i>Жизненный цикл товара.</i> Понятие жизненного цикла товара. Виды, характеристика стадии жизненного цикла.	2	
Тема 4.2. Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия	Содержание	4/4	
	<i>Стратегии и тактика управления ассортиментом.</i> Основные виды конкурентных стратегий, позиционирование магазинов, сегментирование покупателей, выявление потребностей в товаре	2/2	
	<i>Ассортиментная политика розничного магазина.</i> Основные понятия, факторы, влияющие на формирование и разработку ассортиментной политики, анализ и улучшение ассортиментной политики	2/2	
Тема 4.3. Методы и инструменты управления товарным ассортиментом	Содержание	10/10	
	<i>АВС-анализ и XYZ-анализ</i> Виды, суть метода «АВС-анализ», порядок проведения, преимущества и недостатки метода, методика стратификации множества элементов. Суть метода «XYZ-анализ», порядок проведения, преимущества и недостатки	2/2	

	метода. Совмещенный ABC- и XYZ-анализ		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8/8	
	<i>Практическая работа № 2. Расчет основных показателей ассортимента розничного магазина</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 3. ABC-анализ ассортимента розничного магазина</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 4. XYZ-анализ, совмещенный ABC- и XYZ-анализ ассортимента розничного магазина</i>	2/2	
	<i>Практическая работа № 5. Оценка ассортиментной политики розничного торгового предприятия</i>	2/2	
Тема 4.4. Основы категорийного менеджмента	Содержание	4/4	
	<i>Категорийный менеджмент</i> Категорийный менеджмент и его философия. Концепция управления категориями товаров (СМ – Category Management). Особенности внедрения и процесс категорийного менеджмента, его основные преимущества и недостатки. Основные этапы перехода на категорийный менеджмент. Специфика процесса управления в категорийном менеджменте. Организационная концепция категорийного менеджмента	2/2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2/2	
	<i>Практическая работа № 6. Выполнение расчетов для внедрения принципов категорийного менеджмента с применением специализированных программных продуктов</i>	2/2	
Тема 4.5. Методология категорийного ассортимента	Содержание	8/8	
	<i>Структурирование и выделение категорий в товарном ассортименте. Формирование категорий в ассортименте. Балансировка ассортимента по широте и глубине. Распределение торговых площадей между категориями</i>	2/2	
	<i>Ассортиментная матрица магазина.</i> Суть ассортиментной матрицы, принципы, правила и этапы формирования	2/2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4/4	
	<i>Практическая работа № 7. Составление карточки-кейса и перевод его на язык «категорийного менеджмента».</i>	2/2	

	<i>Практическая работа № 8. Составление портрета категории, выбор конкурентов и алгоритмов решения задачи по кейсу</i>	2/2	
Промежуточная аттестация		2/2	
Учебная практика Виды работ: 1. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности. 2. Расшифровка маркировки. Информационная идентификация. 3. Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара. 4. Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров. 5. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов. 6. Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров. 7. Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь. 8. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.		36/36	ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 08, ОК 09
Производственная практика Виды работ: 1. Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики. 2. Схема размещения ассортимента товаров однородных групп. 2. Расчет основных показателей ассортимента. 3. Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента. 4. Оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. 5. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам. 6. Анализ условия хранения товаров. 7. Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления. 8. Оценка торговой и производственной маркировки товара. 9. Оценка качественных характеристик товара.		72/72	

10. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества.		
11. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.		
<i>Промежуточная аттестация в форме экзамена по модулю</i>	6	
Всего	602	

2.4 Курсовой проект (работа)

Тематика курсовых проектов (работ) раздела 2

1. Сравнительная характеристика потребительских свойств продовольственных/непродовольственных товаров.
2. Естественная убыль продовольственных товаров и пути ее снижения.
3. Исследование факторов, влияющих на формирование качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
4. Анализ факторов, влияющих на сохраняемость продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
5. Изменения качества продовольственных/ непродовольственных товаров при хранении.
6. Влияние режимов хранения на потери продовольственных товаров.
7. Идентификация и выявление фальсификации продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретной однородной группы / подгруппы / наименования товара).
8. Анализ ассортимента и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
9. Современное информационное обеспечение продовольственных/непродовольственных товаров.
10. Расчет оптимальной структуры как результат эффективной работы по управлению ассортиментом.
11. Анализ структуры ассортимента предприятия розничной торговли.
12. Влияние различных видов упаковки на качество товаров и длительность их хранения.
13. Экспертиза и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
14. Средства товарной экспертизы.
15. Идентификационная экспертиза продовольственных/непродовольственных товаров как способ установления их подлинности.
16. Содержание и особенности проведения экологической экспертизы продовольственных/непродовольственных товаров (на примере конкретных товаров).
17. Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров (на примере конкретной однородной группы / подгруппы товара).
18. Классификация и кодирование потребительских товаров.
19. Диагностика дефектов и причин их возникновения (на примере конкретных товаров).

20. Влияние химического состава продовольственных товаров на их потребительские свойства.
21. Балльная оценка качества продовольственных товаров как один из методов исследования.
22. Дегустация как метод органолептической оценки качества продовольственных товаров.
23. Уровень качества продовольственных/непродовольственных товаров и методы его определения
24. Эксплуатационно-сопроводительная и рекламно-справочная информация о продовольственных/ непродовольственных товарах.
25. Органолептическая оценка качества продовольственных/ непродовольственных товаров.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Междисциплинарные курсы и модули» оснащен в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров» оснащена в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащение базы практики (мастерские/зоны по видам работ) в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 450 с. – ISBN 978-985-7234-20-2. — // ЭБС Юрайт [сайт]: <https://urait.ru/bcode/520542>
2. Бузукова, Е. А. Управление ассортиментом и основы категорийного менеджмента: учебник для среднего профессионального образования/ Е.А. Бузукова. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 181с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15602-7. – Текст: электронный - // ЭБС Юрайт [сайт]. – <https://urait.ru/bcode/520552>
3. Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов: учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 549 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18783-0. — // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/bcode/569021>
4. Епифанова М.В. Товароведение продовольственных товаров: учебник для студентов учреждений сред.проф. образования / М.В. Епифанова. – М.: Издательский центр «Академия», 2018.-208с. ISBN 978-5-4468-7342-5
5. 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, 2023. – 478 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-12041-7. - // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/bcode/513173>
6. Карташова, Л.В. Управление ассортиментом товаров: в 2 ч.: учебник для студентов учреждений сред. проф. образования /Л.В. Карташова, Н.И. Сергеева, Л.А. Колесникова. – 2-е изд. испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2019. - 288с. ISBN 978-5-4468-7505-8.
7. 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. // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. <https://urait.ru/bcode/497818>
8. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562336>
9. 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. // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
10. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения: учебник для студентов учреждений сред. проф. образования / Е.Ю. Райкова. – 3-е изд. испр – М.: Образовательно-издательский центр «Академия», 2023. – 224 с. – ISBN 978-5-0054-1265-2.

3.2.2. Дополнительные источники (печатные издания)

1. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 04.08.2023)
2. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (Ст. 3) (ред. от 13.06.2023)
3. Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (ред. от 13.07.2020, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)
4. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (ред. от 25.12.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024)
5. Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» (ред. от 29.12.2022, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2023)
6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 О безопасности упаковки
7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 О безопасности пищевой продукции
8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 Пищевая продукция в части ее маркировки
9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 О безопасности продукции легкой промышленности
10. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 О безопасности парфюмерно-косметической продукции
11. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 О безопасности рыбы и рыбной продукции
12. Приказ Минпромторга России от 01.03.2013 № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.04.2013 № 27999)
13. ГОСТ 31460-2012 Кремы косметические. Общие технические условия
14. ГОСТ Р 50962-96 Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия
15. ГОСТ 30649-99 Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки
16. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы
17. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов

3.2.3. Дополнительные источники (Интернет-ресурсы)

1. Официальный сайт Министерство экономического развития Российской Федерации: <http://www.economy.gov.ru> – Режим доступа: свободный
2. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт): <http://www.gost.ru> – Режим доступа: свободный
3. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии: <http://www.interstandart.ru> – Режим доступа: свободный
4. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество»: стандартизация, метрология, менеджмент качества: www.stq.ru – Режим доступа: свободный
5. Официальный сайт журнала СМИ «Спрос – электронный журнал для потребителей»: <https://spros-online.ru/> – Режим доступа: свободный
6. Официальный сайт Интернет-портал: Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза: <http://www.znaytovar.ru> – Режим доступа: свободный
7. Официальный сайт Справочно-правовая система «Гарант»: сайт. – URL: <https://www.garant.ru/> – Режим доступа: свободный

8. Официальный сайт Справочно-правовая система «Консультант плюс»: сайт. – URL: <http://www.consultant.ru/> – Режим доступа: свободный
9. Официальный сайт Юридическая фирма Интернет и Право: сайт. – URL: <https://internet-law.ru/> – Режим доступа: свободный
10. Официальный сайт 1С: Предприятие 8 <http://v8.1c.ru/trade/> – Режим доступа: свободный
11. Официальный сайт Российская национальная библиотека <http://www.nlr.ru/> – Режим доступа: свободный
12. Официальный сайт Торгово-промышленная палата Российской Федерации <http://www.tpprf.ru> – Режим доступа: свободный
13. Официальный сайт Федеральный образовательный портал. ЭСМ – Экономика. Социология. Менеджмент <http://ecsocman.hse.ru/net/16000163/> – Режим доступа: свободный
14. Официальный сайт Российский деловой медиапортал Альянс Медиа <http://allmedia.ru/> – Режим доступа: свободный
15. Официальный сайт Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Научно-образовательный портал IQ <http://www.opec.ru/> – Режим доступа: свободный

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ОК 01	- распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части; - определяет этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; - выявляет и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, защита курсовых и дипломных проектов (работ), экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических и лабораторных заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.
ОК.02	- определяет задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; - выделяет наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; - оценивает практическую значимость результатов поиска применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использует современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; - использует различные цифровые средства для решения профессиональных задач	
ОК.03	- определяет актуальность нормативно-правовой	

	документации в профессиональной деятельности применяет современную научную профессиональную терминологию; - определяет и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи; - определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявляет источники финансирования; - презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - определяет источники достоверной правовой информации составляет различные правовые документы; - находит интересные проектные идеи, грамотно их формулирует и документирует; - оценивает жизнеспособность проектной идеи, составляет план проекта	
ОК.04	- организывает работу коллектива и команды; - взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	
ОК.05	- грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке; - проявляет толерантность в рабочем коллективе	
ОК.06	- проявляет гражданско-патриотическую позицию; - демонстрирует осознанное поведение; - описывает значимость своей специальности; - применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК.07	- соблюдает нормы экологической безопасности; - определяет направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; - организывает профессиональную деятельность с соблюдением принципов бережливого производства; - организывает профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона; - эффективно действует в чрезвычайных ситуациях	
ОК.08	- использует физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; - применяет рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; - пользуется средствами профилактики перенапряжения, характерными для данной специальности	
ОК.09	- понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимает тексты на базовые профессиональные темы;	

	- участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывает и объясняет свои действия (текущие и планируемые); - пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	
ПК 2.1	- применяет методики идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; - решает задачи классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий	
ПК 2.2	- применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров	
ПК 2.3	- осуществляет контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; - выявляет дефекты, вызывающие ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; - разрабатывает мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров	
ПК 2.4	- выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; - подбирает необходимые нормативно-технические документы для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных; - организует подготовку и проведение экспертизы потребительских товаров и оформляет ее результаты; оценивает качественные и количественные характеристики товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; - регистрирует данные о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; - систематизирует данные о фактическом уровне качества товаров; - оформляет документы для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.	
ПК 2.5	- анализирует ассортимент товаров и ассортиментную политику торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.	

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ
И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ»

2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

<u>1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</u>	90
<i>1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы....</i>	<i>90</i>
<i>1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля.....</i>	<i>90</i>
<u>2. Структура и содержание профессионального модуля</u>	99
<i>2.1. Трудоемкость освоения модуля.....</i>	<i>99</i>
<i>2.2. Структура профессионального модуля</i>	<i>99</i>
<i>2.3. Содержание профессионального модуля</i>	<i>100</i>
<u>3. Условия реализации профессионального модуля</u>	106
<i>3.1. Материально-техническое обеспечение.....</i>	<i>106</i>
<i>3.2. Учебно-методическое обеспечение</i>	<i>106</i>
<u>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля</u>	107

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»

код и наименование модуля

1.1 Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами и соответствующие ему общие компетенции, профессиональные компетенции.

Профессиональный модуль включен в основную профессиональную образовательную программу в соответствии с ФГОС 38.02.08 Торговое дело по специальностям, специалист по торговому делу.

1.2 Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - порядок оценки результатов решения задач	

		профессиональной деятельности	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	- определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; - выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; - использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности; - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации: - формат оформления результатов поиска информации; - современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и - программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	- организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	- психологические основы деятельности коллектива; - психологические особенности личности	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; - проявлять толерантность в рабочем коллективе	- правила оформления документов; - правила построения устных сообщений; - особенности социального и культурного контекста	

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; - особенности произношения; - правила чтения текстов профессиональной направленности	
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	- 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;	- специализированные программных продуктов; - методики выявления потребностей клиентов.	- сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; - поиска и выявления потенциальных клиентов; - формирования и актуализации клиентской базы; - проведения мониторинга деятельности конкурентов.

	- вести реестр реквизитов клиентов; - использовать программные продукты.		
ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	- 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;	- методики выявления потребностей; - техники продаж; методик проведения презентаций; - потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя.	- 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.

	- 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.		
ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	- 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	- принципов и порядка ведения претензионной работы; - ассортимента товаров; - стандартов организации; - стандартов менеджмента качества; - гарантийной политики организации.	- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; - мониторинг и контроль выполнения условий договоров.

	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.		
ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	- 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;	- специализированные программные продукты	- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; - выполнения запланированных показателей по объему продаж.

	- применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; - планировать рабочее время для выполнения плана продаж; - планировать объемы собственных продаж;		
ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	- 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.	- методики позиционирования продукции организации на рынке; - методов сегментирования рынка; - методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.	- 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;
ПК 3.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с	- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков;	- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов	- контроля состояния товарных запасов

применением программных продуктов	- обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; - анализировать оборачиваемость складских остатков.		
ПК 3.7 Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	- анализа выполнения плана продаж	- приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания	- анализа выполнения плана продаж
ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	- 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;	- основ организации послепродажного обслуживания	- информационно-справочного консультирования клиентов; - контроля степени удовлетворенности и клиентов качеством обслуживания; - обеспечения соблюдения стандартов организации.

	- вести деловую переписку с клиентами и партнерами; - использовать программные продукты.		
--	---	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	156	XX
Самостоятельная работа	2	X
Практика, в т.ч.:	68	68
учебная	34	34
производственная	34	34
Промежуточная аттестация, в том числе: <i>МДК 03.01 в форме экзамена</i> <i>УП 03 форме дифференцированного зачета</i> <i>ПП 03 форме дифференцированного зачета</i> <i>ПМ 03 в форме экзамена</i>	6 2 2	XX
Всего	236	68

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	МДК 03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	158	X	156	46	110	2		
	Учебная практика	36	X					36	
	Производственная практика	36	X						36
	Промежуточная аттестация	6							
	Всего:	236	X	156	46	110	2	36	36

2.2. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формирование которых способствует элемент программы
МДК 03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		158	
Тема 1. Формирование клиентской базы	1. Содержание	26/26	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	2/2	
	2. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.	2/2	
	3. Пути формирования клиентской базы	2/2	
	4. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, CEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM)	2/2	
	В том числе практических занятий	18/18	
	5-8. Практическое занятие 1-4. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации	8/8	
	9-11. Практическое занятие 5-7. Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров.	6/6	
	12-13. Практическое занятие 8-9. Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности.	4/4	
Тема 2. Организация и осуществление преддоговорной и	Содержание	36/36	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05,
	14. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий.	2/2	

предпродажной работы	15.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».	2/2	ОК 09
	16. 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.	2/2	
	17. Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.	2/2	
	18.Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям, сегментация площади торгового зала, оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине.	2/2	
	19. Мерчандайзинг. понятие, правила и программы.	2/2	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	20. Выкладка товаров: понятие выкладки и точки продаж, принципы и правила выкладки, основные концепции представления товаров, специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров.	2/2	
	21. Методика построения планограммы. Правила оформления ценников.	2/2	
	В том числе практических занятий	20/20	
	22-23. Практическое занятие 10-11. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.	4/4	
	24-25. Практическое занятие 12-13. Формулировка ценностей товара и их отражение в уникальном торговом предложении.	4/4	
	26-27. Практическое занятие 14-15. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж.	4/4	
	28-29. Практическое занятие 16-17. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов.	4/4	
	30-31. Практическое занятие 18-19. Анализ эффективности размещения отделов магазина с учетом мерчандайзинговых подходов.	4/4	
	Содержание	22/22	

Тема 3. Организация и осуществление продажи потребительских товаров	32. Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж.	2/2	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	33. Технологии продаж потребительских товаров в розничных торговых предприятиях, интернет-магазинах и на маркетплейсах.	2/2	
	34. Алгоритмы работы с возражениями и техники закрытия сделок.	2/2	
	В том числе практических занятий	16/16	
	35-36. Практическое занятие 20-21. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи.	4/4	
	37-38. Практическое занятие 22-23. Подготовка презентации товара для клиентов с учетом их потребностей	6/6	
	39-40. Практическое занятие 24-25. Работа с возражениями в процессе продажи товаров	6/6	
Тема 4. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги торговли и соблюдения стандартов организации	Содержание	20/20	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	41. Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования. Бизнес-процессы и стандарты работы розничного магазина.	2/2	
	42. Принципы и порядок ведения претензионной работы. Схема работы с претензиями. Алгоритм ответа на претензию.	2/2	
	В том числе практических занятий	16/16	
	43-44. Практическое занятие 26-27. Организация процесса купли-продажи в соответствии со стандартами и регламентами торговой организации.	4/4	
	45-46. Практическое занятие 28-29. Продажа дополнительных услуг торгового предприятия	4/4	
	47-48. Практическое занятие 30-31. Оказание содействия клиентам в процессе продажи.	4/4	
	49-50. Практическое занятие 32-33. Урегулирование спорных вопросов, претензий.	4/4	
Тема 5. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж	Содержание	28/28	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	51. Позиционирование продукции организации на рынке.	2/2	
	52. Методы сегментирования рынка. Портрет клиента.	2/2	
	53. Методы стимулирования продаж.	2/2	
	В том числе практических занятий	24/24	
	54-55. Практическое занятие 34-35. Сбор, анализ и систематизация данных по объемам продаж.	8/8	

стимулирования покупательского спроса	56-57. Практическое занятие 36-37. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж.	8/8	
	58-59. Практическое занятие 38-39. Расчет эффективности мероприятия по стимулированию продаж.	6/6	
	В том числе самостоятельная работа обучающихся Выполнение домашних заданий по теме 5 (проработка конспектов занятий, учебной литературы, решение ситуационных задач, подготовка к практическому занятию).	2	
Тема 6. Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж	Содержание	14/14	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	60. Внутренний и внешний контроль продаж. Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. Формирование отчетов о продажах	2/2	
	В том числе практических занятий	12/12	
	61-62. Практическое занятие 40-41. Составление отчетной документации по продажам.	6/6	
	63-64. Практическое занятие 42-43. ABC, XYZ-анализ текущей клиентской базы.	6/6	
Тема 7. Анализ и контроль состояния товарных запасов	Содержание	4/4	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	65. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль.	2/2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2	
	66. Практическое занятие 44. Анализ состояния складских остатков и их оборачиваемости.	2/2	
Тема 8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно- информационное сопровождение клиентов	Содержание	6/6	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	67. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов.	2/2	
	В том числе практических занятий	4/4	
	68. Практическое занятие 45. Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров.	2/2	
	69. Практическое занятие 46. Анализ уровня удовлетворенности качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия».	2/2	
Учебная практика Виды работ: 1. Работа с открытыми источниками информации и доступными информационными ресурсами организации для расширения клиентской базы и определения приоритетных потребностей клиентов.		36	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09

2. Анализ и систематизация информации о состоянии рынка потребительских товаров, деятельности конкурентов с использованием внешних и внутренних источников. 3. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров. 4. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов. 5. Разработка Уникального торгового предложения. 6. Подготовка презентации товара. 7. Организация обслуживания клиентов: предоставление информации по продукции и услугам с использованием профессиональных и технических терминов с их пояснениями, опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работа с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки. 8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности		
Производственная практика Виды работ: 1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. 2. Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия. 3. Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности. 4. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов. 5. Разработка плана оформления витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий. 6. Осуществление отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации, оформление документации при отгрузке/выдаче продукции. 7. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов. 8. Урегулирование спорных вопросов, претензий. 9. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. 10. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. 11. Выполнение операций по контролю над состоянием и анализу товарных запасов с применением программных продуктов. 12. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания.	36	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Комплексный экзамен по модулю		

Bcero	236	
--------------	------------	--

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда» оснащены в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Мастерская и зоны по видам работ «Учебный магазин» оснащены в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики, оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или 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.— 477с.— (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
Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р.

3. 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

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 3.1	- демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; - выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; - использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.
ПК 3.2	- разрабатывает алгоритм установления контактов; - формирует коммерческие предложения по продаже товаров; - информирует 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; - определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. 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.
ПК 3.3	- опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; - суммирует выгоды и предлагает план действий клиенту; - демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 3.4	- планирует объемы собственных продаж; - разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; - анализирует выполнения плана продаж.	Экспертная оценка создания и представления презентаций.
ПК 3.5	- предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; - применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и
ПК 3.6	- анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением	

	программных продуктов	построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. 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. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 3.7	- проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; - составляет аналитический отчет по продажам	

	с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	
ПК 3.8	- составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; - разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	
ОК 01	- распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; - выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; - составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; - демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02	- определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; - структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; - оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04	- демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; - в ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 05	- грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; - демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 09	- понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на	

	базовые профессиональные темы; - участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; - строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывает и объясняет свои действия; - пишет простые связные сообщения на знакомые или интересные профессиональные темы.	
--	---	--

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ: 20015 АГЕНТ ПО ЗАКУПКАМ»

2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

<u>1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....</u>	113
<i>1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы ..</i>	<i>113</i>
<i>1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля</i>	<i>113</i>
<u>2. Структура и содержание профессионального модуля</u>	15
<i>2.1. Трудоемкость освоения модуля.....</i>	<i>15</i>
<i>2.2. Структура профессионального модуля</i>	<i>17</i>
<i>2.3. Содержание профессионального модуля</i>	<i>18</i>
<u>3. Условия реализации профессионального модуля</u>	126
<i>3.1. Материально-техническое обеспечение.....</i>	<i>126</i>
<i>3.2. Учебно-методическое обеспечение</i>	<i>126</i>
<u>4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля</u>	126

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих: 20015 Агент по закупкам»
код и наименование модуля

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами и соответствующие ему общие компетенции, профессиональные компетенции.

Профессиональный модуль включен в основную профессиональную образовательную программу в соответствии с ФГОС 38.02.08 Торговое дело по специальностям, специалист по торговому делу.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части; - определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; - структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; - основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте; - методы работы в профессиональной и смежных сферах; - порядок оценки результатов	

		решения задач профессиональной деятельности	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	- определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации - выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска - оценивать практическую значимость результатов поиска - применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач - использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; - приемы структурирования информации: - формат оформления результатов поиска информации; - современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и - программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	- организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	- психологические основы деятельности коллектива; - психологические особенности личности	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и	- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке - проявлять толерантность в рабочем коллективе	- правила оформления документов - правила построения устных сообщений - особенности социального и культурного контекста	

культурного контекста;			
ПК 4.1 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	- 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.	- специализированных программных продуктов; - методики выявления потребностей клиентов.	- сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; - поиска и выявления потенциальных клиентов; - формирования и актуализации клиентской базы; - проведения мониторинга деятельности конкурентов.
ПК 4.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	- 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;	- методики выявления потребностей; техники продаж; - методик проведения презентаций; потребительских свойств товаров; - требований и стандартов производителя.	- определения потребностей клиентов в товарах, реализуемых организацией; - формирования коммерческих предложений по продаже товаров; - подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами;

	- 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.		- 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.
ПК 4.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных	- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; - подготавливать документацию для формирования заказа; - осуществлять мероприятия по размещению заказа;	- принципов и порядка ведения претензионной работы; - ассортимента товаров; - стандартов организации; - стандартов менеджмента качества;	- сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; - мониторинг и контроль выполнения условий договоров.

ых программных продуктов	- 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.	- гарантийной политики организации.	
ПК 4.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	- разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; - собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; - планировать работу по выполнению плана продаж;	- специализированных программных продуктов	- анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; - выполнения запланированных показателей по объему 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;		
ПК Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	4.5	- 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	- методики позиционирования продукции организации на рынке; - методов сегментирования рынка; - методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.	- 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;

	удовлетворенности клиентов; - вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; - вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.		- стимулирования клиентов на заключение сделки;
ПК 4.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	- анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; - обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; - анализировать оборачиваемость складских остатков.	- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов	- контроля состояния товарных запасов
ПК 4.7 Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов	- анализа выполнения плана продаж	- приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания	- анализа выполнения плана продаж
ПК 4.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	- 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;	- основ организации послепродажного обслуживания	- информационно-справочного консультирования клиентов; - контроля степени удовлетворенности и клиентов качеством обслуживания; - обеспечения соблюдения стандартов организации.

	- 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.		
--	--	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	50	
Самостоятельная работа	2	
Практика, в т.ч.:	104	104
учебная	34	34
производственная	70	70
Промежуточная аттестация, в том числе:		
МДК 04.01 в форме экзамена	6	2
УП 04 форме дифференцированного зачета	2	2
ПП 04 форме дифференцированного зачета	2	
ПМ 04 в форме экзамена	6	
Всего	172	108

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	МДК 03.01 Организация деятельности Агента по закупкам	52	X	52	50		2		
	Учебная практика	36	X					36	
	Производственная практика	72	X						72
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	172	X	52	50		2	36	72

2.2. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
МДК 04.01 Организация деятельности Агента по закупкам		52	
Тема 1. Деятельность предприятия по закупкам материально-технических ресурсов	Содержание	6/6	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	1. Планирование обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами. Этапы закупочной работы. Организация работы по формированию заказов потребителей. Система показателей для анализа предложения на рынке. Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов. Критерии выбора поставщика. Анализ закупочной деятельности.	2/2	
	2. Условия поставки и приемки материальных ресурсов. Условия поставки и материальных ресурсов. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя. Варианты включения транспортных расходов в цену продукции. Приемка товаров. Особенности приемки импортных товаров. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.	2/2	
	3. Организация отдела закупок. Организации закупочной деятельности. Функции отдела закупок. Функции менеджера по закупкам. Оценка и мотивация менеджера по закупкам. Информационное обеспечение отдела закупок	2/2	
Тема 2. Управление взаимоотношениями с поставщиками	Содержание	10/10	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	4. Сущность понятия поставщика и подрядчики. Виды поставщиков. Стороны взаимодействия организаций. Оценка и выбор поставщика. Переговоры в процессе закупки. Этапы процесса переговоров	2/2	
	5. Расчеты с поставщиками и подрядчиками. Формы расчетов и виды оплаты поставщикам.	2/2	
	В том числе практических занятий	6/6	
	6. Практическая работа №1 «Определение оптимального поставщика»	2/2	

		7-8. Практическая работа №2 «Анализ предложений поставщика по договору поставки и документальное оформление возникших разногласий в ходе заключения договора»	4/4	
Тема 3. Документальное оформление сделок	3.	Содержание	8/8	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
		9. <i>Понятие и правовое регулирование договоров.</i> Классификация договоров. Договора, применяемые в торговле. Обеспечение сохранности оформляемой документации	2/2	
		10. <i>Порядок заключения и исполнения договоров.</i> Ответственность за нарушение договорных обязательств. Изменение и расторжение договоров	2/2	
		В том числе практических занятий	4/4	
		11-12. Практическая работа №3 «Составление договоров на поставку товаров»	4/4	
Тема 4. Транспортно-экспедиционное обслуживание		Содержание	10/10	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
		13. <i>Организация транспортно-экспедиционного обслуживания.</i> Процесс товародвижения. «Сквозная технология» доставки груза. «Пакетная технология» доставки груза. «Контейнерная технология» доставки груза. Нормативные акты, регламентирующие перевозки. Виды и особенности транспортировки грузов. Общие правила перевозки грузов. Виды и нормы расходов транспортной тары и упаковочных материалов.	2/2	
		14. <i>Виды транспорта.</i> Виды транспорта и их показатели. Виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений. Правила техники безопасности при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке. Нормативы простоя подвижного состава и контейнеров под погрузочно-разгрузочными операциями. Виды экспедиционного обслуживания. Правовая ответственность за нарушение правил перевозки.	2/2	
		15. <i>Документооборот транспортной операции.</i> Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара. Договоры на транспортное и транспортно-экспедиционное, экспедиционное обслуживание. Содержание, порядок исполнения. Особенности оформления Перевозочные документы: виды, реквизиты, требования и правила оформления.	2/2	
		В том числе практических занятий	4/4	
		16-17. Практическая работа №4 «Оформление документов регламентирующие отношения сторон при перевозке товара»	4/4	

Тема 5. Организация работы склада	Содержание	6/6	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	18. Понятие склада. Склад как основное звено торговли. Задачи склада. Функции склада. Принципиальная схема склада, состав помещений и зон склада. Классификация складов	2/2	
	19. Складской учет. Задачи и общие принципы складского учета. Первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей. Оформление операций по приемке грузов. Оформление операций по внутреннему перемещению грузов. Оформление отпуска товаров. Оформление выдачи грузов	2/2	
	В том числе практических занятий	2/2	
	20. Практическая работа №5 «Выбор оптимального варианта хранения товара».	2/2	
Тема 6 Рекламная деятельность	Содержание	10/10	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	21. Реклама в коммерческой деятельности. Правовое регулирование рекламной деятельности. Рекламные средства, выбор рекламных средств, размещения рекламных средств. Основы разработки рекламных объявлений и текстов. Презентации торгового предложения, Оформления витрин и демонстрационных стендов.	2/2	
	22. Рекламная деятельность оптовых и производственных предприятий. Рекламная деятельность оптовых предприятий: цели, рекламные средства. Рекламная деятельность производственных предприятий: цели, направления, рекламные средства. Сотрудничество в рекламной деятельности промышленных, оптовых и розничных предприятий. Организация публичных релейшнз (ПР) на предприятии: цели, задачи, работа служб ПР со средствами массовой информации. Информационные материалы ПР. Организация мероприятий ПР.	2/2	
	В том числе практических занятий	4/4	
	23. Практическая работа №6 «Организация рекламной компании: выбор средств, составление рекламных текстов».	2/2	
	24. Практическая работа №7 «Оценка эффективности рекламы».	2/2	
	25. Повторительно-обобщающее занятие	2/2	
Учебная практика Виды работ: – ознакомиться с приемами делового общения;		36	

– овладеть методами планирования закупки товаров, – овладеть навыками документального оформления закупки товаров; – изучить методы прогнозирования сбыта продукции; – изучить порядок организации отгрузки товаров; – изучить порядок организации доставки грузов покупателю; – овладеть навыками документального оформления складского учета товаров; – рассчитать основные налоги, уплачиваемые предприятием; – составить текст рекламного обращения; - овладеть навыками оформления витрин, демонстрационных стендов.		ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Производственная практика Виды работ – изучить должностные обязанности коммерческого агента; – изучить источники поступления товаров (поставщиков) и определить критерии их выбора. – принять участие в установлении деловых контактов, оформлении деловой переписки; – изучить портфель заказов; – принять участие в составлении документов, связанных с куплей-продажей товаров, контрактов на оказание услуг, – принять участие в составлении договоров на посреднические и информационно-справочные услуги; – изучить организацию доставки товаров, ознакомиться с формами и методами товароснабжения; – ознакомиться с порядком составления и согласования графиков завоза товаров; – ознакомиться с практикой составления претензий в организации; – ознакомиться с порядком оформления отчетности по торговым операциям; – принять участие в подготовке отпуска товаров покупателям; – принять участие в организации погрузо-разгрузочных работ; – принять участие в презентации торгового предложения; – принять участие в оформлении витрин, демонстрационных стендов; - ознакомиться с организацией страхования имущества предприятия	72	ПК 3.1-3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Промежуточная аттестация	12	
Всего	172	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда» оснащены в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Мастерская и зоны по видам работ «Учебный магазин» оснащены в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики, оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или 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. — 477с. — (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

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 4.1	– демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; – выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных;	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.

	- использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.
ПК 4.2	– 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; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. 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. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ПК 4.3	– Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – Суммирует выгоды и предлагать план действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	
ПК 4.4	– Планирует объемы собственных продаж; – Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	
ПК 4.5	– Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; – Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	
ПК 4.6	– Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	

		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. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ПК 4.7	– Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; – Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	
ПК 4.8	– Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; – Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	
ОК 01	– Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;	

	– Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; – Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02	– Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; – Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую значимость результатов поиска; – Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 04	– Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; – В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 05	– Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; – Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 09	– Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; – Участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – Кратко обосновывает и объясняет свои	

	действия; – Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	
--	---	--