

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
**КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Среднее профессиональное образование

**ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ  
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ  
(20035 АГЕНТ ТОРГОВЫЙ)**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Специальность

*38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*

Квалификация

*Товаровед-эксперт*

Казань 2019

Рабочая программа профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20035 Агент торговый)» (для 2019 года набора) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного Министерством образования и науки Российской Федерации 28 июля 2014 г. № 835 и учебных планов, утвержденных Ученым советом Российского университета кооперации

*Разработчики:*

*Леонтьева С.С.*, преподаватель кафедры товароведения и технологии общественного питания Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации

**Рабочая программа:**

**обсуждена и рекомендована** к утверждению решением кафедры товароведения и технологии общественного питания Казанского кооперативного института (филиала) от 06.03.2019, протокол №7

**одобрена** Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 03.04.2019 протокол №5

**утверждена** Ученым советом Российского университета кооперации от 18.04.2019, протокол №4

©Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2019  
© Леонтьева С.С., 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20035 АГЕНТ ТОРГОВЫЙ)».....	4
1.1. Область применения рабочей программы .....	4
1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена .....	4
1.3. Цель и задачи профессионального модуля.....	4
1.4 Результаты освоения профессионального модуля.....	5
1.5. Количество часов на освоение профессионального модуля.....	6
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	7
2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы .....	7
2.2 Тематический план профессионального модуля .....	10
2.3. Содержание профессионального модуля .....	11
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	19
3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению ....	19
3.2. Информационное обеспечение обучения .....	19
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	21

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20035 АГЕНТ ТОРГОВЫЙ)»**

## **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом № 835 от 28 июля 2014 г., и учебными планами, утвержденными Ученым советом Российского университета кооперации по специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров», в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20035 Агент торговый)» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

## **1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих 20035 (Агент торговый)» относится к профессиональным модулям (ПМ.04), включающему МДК 04.01 «Организация деятельности агента торгового», учебную практику и производственную практику (по профилю специальности).

## **1.3. Цель и задачи профессионального модуля**

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

**иметь практический опыт:**

- функционирования работы магазина;

- оценки эффективности деятельности магазина;

- принятия управленческих решений;

**уметь:**

- учитывать особенности менеджмента в торговле;
- рассчитывать показатели рациональной расстановки оборудования;
- определять потребность в складских помещениях;
- рассчитывать эффективность складского хозяйства;
- рассчитывать производительность труда сотрудников склада;
- рассчитывать потребность в товарных ресурсах;
- рассчитывать экономические показатели деятельности магазина;
- организовать работу коллектива исполнителей.

**знать:**

- сущность и характерные черты оперативных процессов магазина;
- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- сущность организационно-правовых форм хозяйствования;
- сущность организации и процесса управления магазином;
- методы управления магазином;
- значение розничной торговой сети (магазина) в современной экономике;
- сущность технологических процессов в магазине;
- организацию перевозок;
- формирование товарного ассортимента и обеспечение его устойчивости;
- организацию и технологию товароснабжения;
- связующие процессы: коммуникации и принятие решений;
- методики расчета экономических показателей;
- методику расчета производительности труда работников склада;
- методику расчета эффективности складского хозяйства.

#### **1.4 Результаты освоения профессионального модуля**

Изучение учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию

### **1.5. Количество часов на освоение профессионального модуля**

	<b>очная форма</b>	<b>заочная форма</b>
<b>Количество часов на освоение профессионального модуля</b>	152	152
<b>Максимальная нагрузка по МДК 04.01, в том числе</b>	80	80
обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося	64	20
самостоятельная работа	16	60
<b>Учебная практика</b>	36	36
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	36	36

## 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

#### *очная форма обучения*

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная нагрузка по модулю</b>	152
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего) по МДК 04.01</b>	80
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	64
в том числе: теоретическое обучение	32
практические занятия	32
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	16
<b>Промежуточная аттестация по МДК 04.01</b> 6 семестр – на базе основного общего образования 4 семестр – на базе среднего общего образования	Дифференцированный зачет
<b>Учебная практика</b>	36
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	36
<b>Промежуточная аттестация по ПМ04</b>	Квалификационный экзамен

#### *заочная форма обучения*

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная нагрузка по модулю</b>	152
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего) по МДК 04.01</b>	80
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	20
в том числе: теоретическое обучение	10
практические занятия	10
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	60
<b>Промежуточная аттестация по МДК 04.01</b> (4 курс) – на базе основного общего образования (3 курс) – на базе среднего общего образования	Дифференцированный зачет
<b>Учебная практика</b>	36
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	36
<b>Промежуточная аттестация по ПМ04</b>	Квалификационный экзамен

## 2.2 Тематический план профессионального модуля

### *очная форма обучения*

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отводимый на изучение междисциплинарного курса				Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лекции	в т.ч. практические занятия	Всего, часов		
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК3.1, ПК 3.5	<b>МДК 04 .01</b> Организация деятельности агента торгового	80	64	32	32	16		
	Учебная практика	36					36	
	Производственная практика (по профилю специальности)	36						36

### *заочная форма обучения*

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отводимый на изучение междисциплинарного курса				Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лекции	в т.ч. практические занятия	Всего, часов		
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК3.1, ПК 3.5	<b>МДК 04 .01</b> Организация деятельности агента торгового	80	20	10	10	60		
	Учебная практика	36					36	
	Производственная практика (по профилю специальности)	36						36

## 2.3. Содержание профессионального модуля

*очная форма обучения*

Наименование разделов профессионального модуля, МДК и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК 04.01 Организация деятельности агента торгового</b>			
<b>Раздел 1. Введение в профессиональную деятельность</b>			
<b>Тема 1.1</b> Общее представление о профессии Агент торговый	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Общие сведения о профессии Агент торговый. Квалификационные характеристики. Должностная инструкция. 2. Факторы, определяющие работу успешных торговых агентов. Преимущества и недостатки профессии торгового агента	<b>2</b>	1
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить доклады на темы: «Вехи в истории коммерции и искусство продаж» «Торговый агент как профессия»	<b>2</b>	3
<b>Тема 1.2</b> Основы технологии торговли	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие и сущность процесса товародвижения. 2. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. 3. Прогрессивные методы и формы торговли	<b>2</b>	1
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить конспект на тему: «Современные технологии торговли, применяемые в розничной торговой сети г.Казань»	<b>2</b>	3
<b>Раздел 2. Организация продажи и закупки товаров</b>			
<b>Тема 2.1.</b> Основные виды договоров, применяемых в торговле	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие и правовое регулирование договоров. 2. Классификация договоров. 3. Договоры, применяемые в торговле. 4. Обеспечение сохранности оформляемой документации 5. Порядок заключения и исполнения договоров. 6. Ответственность за нарушение договорных обязательств. 7. Изменение и расторжение договоров.	<b>4</b>	1
	<b>Практические занятия</b> 1. Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи	<b>4</b>	2

	2. Партнерские договорные обязательства. Защита от неисполнения партнером договорных обязательств		
<b>Тема 2.2</b> Организация оптовой и розничной продажи товаров	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие оптовой и розничной торговли. Организация работы по оптовой продаже товаров. Договор купли-продажи 2. Организация розничной продажи товаров.	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Практические занятия</b> 1. Изучение структуры и содержания договора купли-продажи. Правовые основы заключения договора купли-продажи 2. Составление и заключение договора купли-продажи. Контроль исполнения	<b>4</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.3</b> Организация оптовой закупки товаров	<b>Содержание учебного материала</b> Значение и содержание закупочной работы. Договор поставки: понятие, особенности, содержание. Требования к качеству закупаемой продукции	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Практические занятия</b> 1. Составление и заключение договора поставки 2. Контроль исполнения договоров и хода поставки	<b>4</b>	<b>2</b>
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить конспекты на темы: «Дополнительные услуги, оказываемые в торговле», «Культура торговли. Этика поведения продавца» Подготовить доклады на темы: «История развития оптовой торговли», «Оптовые посредники»	<b>4</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.4</b> Регулирование отношений в торговле с участием потребителей	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Нормативная база РФ, регулирующая потребительское законодательство. 2. Организация государственного контроля в торговле 3. Сертификация и лицензирование. 4. Коммерческая тайна и способы ее защиты.	<b>4</b>	<b>1</b>
	<b>Практические занятия</b> Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей». Решение ситуационных задач Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей». Решение ситуационных задач. Оформление претензии на некачественный товар Игра-конкурс потребительских знаний «А знаете ли Вы?»	<b>6</b>	<b>2</b>
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить конспекты по темам: «Охрана труда работников торговли» «Организация материальной ответственности работников торговли»	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Раздел 3. Рынок. Основные рыночные показатели</b>			

<b>Тема 3.1</b> Виды рынков. Рыночная конъюнктура	<b>Содержание учебного материала</b> Рынок: понятие, виды. Рыночная конъюнктура: понятие, факторы ее определяющие.	2	1
	<b>Практические занятия</b> Решение задач по теме «Рынок. Основные рыночные показатели»	2	3
<b>Тема 3.2</b> Конкурентоспособность товаров и организаций	<b>Содержание учебного материала</b> Конкуренция на рынке: понятие, виды. Понятие о конкурентоспособности предприятия и товара. Связь качества (показателей качества) и конкурентоспособности. Методы, применяемые в оценке конкурентоспособности товара	2	1
	<b>Практические занятия</b> Решение задач по теме «Конкуренция. Конкурентоспособность товара и организации»	2	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить конспекты на темы: «Взаимодействие торговых и промышленных организаций по обеспечению качества и конкурентоспособности товаров» «Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе»	2	2
<b>Раздел 4 Стимулирование сбыта</b>			
<b>Тема 4.1</b> Методы стимулирования сбыта	<b>Содержание учебного материала</b> Стимулирование сбыта: понятие, задачи, приемы. Стимулирование торговых агентов: понятие, цели, формы и способы	2	1
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить доклады на темы: «Связи с общественностью, как способ стимулирования сбыта товаров» «Личные продажи, как способ стимулирования сбыта товаров»	2	3
<b>Тема 4.2</b> Организация торгового обслуживания	<b>Содержание учебного материала</b> Использование системы мерчендайзинга в магазинах. Требования к выкладке товаров на торговом оборудовании и в таре-оборудовании. Особенности выкладки отдельных видов товаров.	2	1
	<b>Практические занятия</b> Изучение системы мерчендайзинга	2	2
<b>Тема 4.3</b> Реклама как средство стимулирования сбыта товаров	<b>Содержание учебного материала</b> Реклама: понятие, сущность и задачи, классификация. Рекламная деятельность торговых предприятий	2	1
	<b>Практические занятия</b> 1.Формирование мероприятий по стимулированию сбыта для конкретных товаров или услуг 2.Решение задач по организации, внедрению и эффективности разных видов рекламы,	4	2

	выявлению и учету потенциальных покупателей 3. Сравнительная оценка рекламных средств, используемых в торговле		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить доклады с презентациями на темы: «Психология восприятия рекламы» «Рекламные средства, их характеристика»	2	3
<b>Раздел 5. Ассортимент товаров. Товарная информация</b>			
<b>Тема 5.1</b> Виды ассортимента товаров. Основные показатели ассортимента.	<b>Содержание учебного материала</b> Ассортимент, номенклатура: основные понятия, классификация ассортимента товаров. Управление ассортиментом. Формирование ассортимента на предприятиях оптовой и розничной торговли\ ABC- анализ. Порядок проведения.	4	1
	<b>Практические занятия</b> Основные показатели ассортимента. Анализ ассортимента товаров торговой организации	2	2
<b>Тема 5.2</b> Товарная информация	<b>Содержание учебного материала</b> Общие требования НД к информации о товарах. Виды, структура и назначение штрихового кода	2	1
	<b>Практические занятия</b> Анализ маркировки товаров, структуры товарной информации и расшифровка информационных знаков	2	3
	<b>Всего по МДК 04.01</b>	<b>32/32/16</b>	
		<b>Учебная практика</b>	
	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	<b>36</b>	

*заочная форма обучения*

Наименование разделов профессионального модуля, МДК и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК 04.01 Организация деятельности агента торгового</b>			
<b>Раздел 1. Введение в профессиональную деятельность</b>			
<b>Тема 1.1</b> Общее представление о	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Общие сведения о профессии Агент торговый. Квалификационные характеристики.	<b>4</b>	<b>1</b>

профессии Агент торговый	Должностная инструкция. 2. Факторы, определяющие работу успешных торговых агентов.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить доклады на темы: «Вехи в истории коммерции и искусство продаж» «Торговый агент как профессия» Преимущества и недостатки профессии торгового агента	5	3
<b>Тема 1.2</b> Основы технологии торговли	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Понятие и сущность процесса товародвижения. 2. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. 3. Прогрессивные методы и формы торговли 4. Подготовить конспект на тему: «Современные технологии торговли, применяемые в розничной торговой сети г.Казань» 5. Решение ситуационных задач по теме «Товародвижение»	5	3
<b>Раздел 2. Организация продажи и закупки товаров</b>			
<b>Тема 2.1.</b> Основные виды договоров, применяемых в торговле	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Понятие и правовое регулирование договоров. 2. Классификация договоров. 3. Договоры, применяемые в торговле. 4. Обеспечение сохранности оформляемой документации 5. Порядок заключения и исполнения договоров. 6. Ответственность за нарушение договорных обязательств. 7. Изменение и расторжение договоров.	5	1
	<b>Практические занятия</b> 1. Ведение переговоров о заключении сделок купли – продажи 2. Партнерские договорные обязательства. Защита от неисполнения партнером договорных обязательств	2	2
<b>Тема 2.1</b> Организация оптовой и розничной продажи товаров	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Понятие оптовой и розничной торговли. 2. Организация работы по оптовой продаже товаров. 3. Договор купли-продажи 4. Организация розничной продажи товаров. 5. Презентация на тему «Оптовые и розничные продажи»	5	1
	<b>Практические занятия</b> 1. Изучение структуры и содержания договора купли-продажи. Правовые основы заключения договора купли-продажи	2	3

	2. Составление и заключение договора купли-продажи. Контроль исполнения		
<b>Тема 2.3</b> Организация оптовой закупки товаров	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Значение и содержание закупочной работы. 2. Договор поставки: понятие, особенности, содержание 3. Требования к качеству закупаемой продукции 4. Составление и заключение договора поставки 5. Контроль исполнения договоров и хода поставки Подготовить конспекты на темы: «Дополнительные услуги, оказываемые в торговле», «Культура торговли. Этика поведения продавца» Подготовить доклады на темы: «История развития оптовой торговли», «Оптовые посредники»	5	3
<b>Тема 2.4</b> Регулирование отношений в торговле с участием потребителей	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Нормативная база РФ, регулирующая потребительское законодательство. 2. Организация государственного контроля в торговле 3. Сертификация и лицензирование. 4. Коммерческая тайна и способы ее защиты. 5. Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей». Решение ситуационных задач 6. Изучение основных положений закона «О защите прав потребителей». Решение ситуационных задач. 7. Оформление претензии на некачественный товар Подготовить конспекты по темам: «Охрана труда работников торговли», «Организация материальной ответственности работников торговли»	5	3
<b>Раздел 3. Рынок. Основные рыночные показатели</b>			
<b>Тема 3.1</b> Виды рынков. Рыночная конъюнктура	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Рынок: понятие, виды. 2. Рыночная конъюнктура: понятие, факторы ее определяющие.	4	1
	<b>Практические занятия</b> Решение задач по теме «Рынок. Основные рыночные показатели»	6	3
<b>Тема 3.2</b> Конкурентоспособность товаров и организаций	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Конкуренция на рынке: понятие, виды. 2. Понятие о конкурентоспособности предприятия и товара. 3. Связь качества (показателей качества) и конкурентоспособности. 4. Методы, применяемые в оценке конкурентоспособности товара 5. Решение задач по теме «Конкуренция. Конкурентоспособность товара и организации» Подготовить конспекты на темы: «Взаимодействие торговых и промышленных организаций по обеспечению качества и конкурентоспособности товаров», «Ключевые факторы успеха в	5	3

	конкурентной борьбе» 6. Подготовить презентацию по теме «Конкуренция. Конкурентоспособность товара и организации»		
<b>Раздел 4 Стимулирование сбыта</b>			
<b>Тема 4.1</b> Методы стимулирования сбыта	<b>Содержание учебного материала</b> Стимулирование сбыта: понятие, задачи, приемы.	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Подготовить доклады на темы: 1.«Связи с общественностью, как способ стимулирования сбыта товаров» 2. «Личные продажи, как способ стимулирования сбыта товаров» 3. Стимулирование торговых агентов: понятие, цели, формы и способы	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>Тема 4.2</b> Организация торгового обслуживания	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1.Использование системы мерчендайзинга в магазинах. 2.Требования к выкладке товаров на торговом оборудовании и в таре-оборудовании. 3.Особенности выкладки отдельных видов товаров. 4.Изучение системы мерчендайзинга 5. Презентация на тему «Выкладка товаров»	<b>5</b>	<b>3</b>
<b>Тема 4.3</b> Реклама как средство стимулирования сбыта товаров	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1.Реклама: понятие, сущность и задачи, классификация. 2.Рекламная деятельность торговых предприятий 3.Формирование мероприятий по стимулированию сбыта для конкретных товаров или услуг 4.Решение задач по организации, внедрению и эффективности разных видов рекламы, выявлению и учету потенциальных покупателей 5.Сравнительная оценка рекламных средств, используемых в торговле Подготовить доклады с презентациями на темы: «Психология восприятия рекламы», «Рекламные средства, их характеристика», Классификация рекламы»	<b>5</b>	<b>3</b>
<b>Раздел 5. Ассортимент товаров. Товарная информация</b>			
<b>Тема 5.1</b> Виды ассортимента товаров. Основные показатели ассортимента.	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Ассортимент, номенклатура: основные понятия, классификация ассортимента товаров. Управление ассортиментом. 2.Формирование ассортимента на предприятиях оптовой и розничной торговли/АВС- анализ. Порядок проведения.	<b>4</b>	<b>1</b>
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1.Основные показатели ассортимента. 2.Анализ ассортимента товаров торговой организации	<b>5</b>	<b>2</b>

	3.Решение задач по теме «Управление ассортиментом»		
<b>Тема 5.2</b> Товарная информация	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1.Общие требования НД к информации о товарах. 2.Виды, структура и назначение штрихового кода 3.Анализ маркировки товаров, структуры товарной информации и расшифровка информационных знаков	<b>3</b>	<b>3</b>
	<b>Всего по МДК 04.01</b>	10/10/60	
	<b>Учебная практика</b>	36	
	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	36	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Реализация профессионального модуля требует наличия *мастерской «Учебный магазин»*.

*Оборудования мастерской:*

Стандартная и специализированная мебель:

Стол письменный;

Стол аудиторные двухместные;

Стул;

Стулья ученические;

Доска аудиторная;

Кафедра.

*Демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия:*

Стеллажи;

Стойка односторонняя;

Рамка поворотная;

Прилавок;

Прилавок кассовый.

Тренажер «Сборка-разборка компрессора»;

Комплекс тренажерно-диагностический «Холодильник-1»;

Образцы товаров.

*Оборудование, технические средства обучения:*

Переносное мультимедийное оборудование.

*Программное обеспечение:*

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning

b. Windows 8/

2. Консультант + версия проф.

3. Система тестирования INDIGO.

4. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы

##### **Нормативные документы**

1. ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения

2. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования

3. «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется

требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009)

4. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 (с изм. и доп. от 02.10.1999 № 1104 и 07.12. 2000 № 929) (с изм., внесенными Решением Верховного Суда РФ от 27.02.2007 № ГКПИ06- 1651)

5. Типовая инструкция по охране труда для продавца продовольственных товаров ТИ РМ -025-2002

6. Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации (с изм. и доп. от 26.02.96) Из Решение Совета директоров Центробанка Российской Федерации 22.09.93 документ № 40

7. ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт», № 54-ФЗ от 22.05.2003 (с измен, от 3 июня, 17 июля 2009 г., 27 июля 2010 г.)

8. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.1998 № 904 «Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»

#### **Основная литература:**

1. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс] / Г.Г. Иванов. - М.: КноРус, 2018. - 222с. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/924195>

2. Жулидов, С.И. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. — 352 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=905831>

3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450796>

4. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Памбухчиянц.— М.: Дашков и К, 2015.— 296 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52269.html>

#### **Дополнительная литература:**

1. Филиппов, С. Команда чемпионов продаж: Как создать идеальный отдел продаж и эффективно им управлять [Электронный ресурс] / Сергей Филиппов. - М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2016. - 170 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/913972>

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

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися самостоятельной работы.

Оценка качества освоения программы модуля включает текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию по итогам освоения модуля

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.	Демонстрация умения выявлять потребности в товарах	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.	Демонстрация умения осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.	Демонстрация умения управлять товарными запасами и потоками.	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.	Демонстрация умения оформлять документацию на поставку и реализацию товаров	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ПК 2.1 Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.	Демонстрация умения идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ПК 2.2 Организовывать и проводить оценку качества товаров.	Демонстрация умения организовывать и проводить оценку качества товаров.	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ПК 2.3 Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.	Демонстрация умения выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ПК.3.1 Участвовать в планировании основных показателей деятельности	Разработка разделов плановых заданий структурных	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет.

организации	подразделений в соответствии со структурой планов организации; - участие в планировании основных показателей деятельности организации в соответствии с методикой планирования; - применение в практической ситуации экономических методов планирования и расчета основных показателей деятельности организации в соответствии с ее целями и задачами;	Квалификационный экзамен
ПК.3.5 Оформлять учетно-отчетную документацию	Оформление учетно-отчетной документации согласно учетной политики организации и законодательным актам в области бухгалтерского учета;	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен

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

Результаты (освоенные компетенции) общие	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии, наличие положительных отзывов по итогам прохождения учебной практики	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области налогов	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных	Адекватность принятия решений в стандартных и	Тестовые задания, доклады, контрольные работы.

ситуациях и нести за них ответственность.	нестандартных ситуациях	Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Адекватность отбора и использования информации профессиональной задачи	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.	Демонстрация навыков использования ИКТ в профессиональной деятельности.	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Владение навыками делового общения, проектной деятельности	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.	Проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Планирование обучающимися повышения личностного и квалификационного уровня	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности. Применение новых технологий в ходе производственной практики. Демонстрация навыков самостоятельного поиска необходимой информации.	Тестовые задания, доклады, контрольные работы. Дифференцированный зачет. Квалификационный экзамен