

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Московский технологический колледж питания
(МТКП)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Профессионального модуля

**ПМ. 04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ, РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
«ПРОДАВЕЦ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ»**

код, специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

форма обучения: **очная**

СОГЛАСОВАНО:

Предметной цикловой комиссией
«Ресторанно-гостиничный бизнес»
Протокол № 01
от «31» августа 2018 года
Председатель предметной цикловой
комиссии



Летникова Н.Б.

Подпись

Инициалы Фамилия

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта по
специальности среднего профессионального
образования 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Заместитель директора по учебной работе



Давыдова Г.Б.

Подпись

УТВЕРЖДЕНА: Директор колледжа



Подпись

/Е.Н. Махиненко/

Инициалы Фамилия

СОГЛАСОВАНА:
Представитель работодателя



Подпись

наименование предприятия (организации), должность



Инициалы Фамилия

Составитель (автор): Супруненко В.Н., Белоус О.С. и Досугова А.В., преподаватели МТКП

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения рабочей программы

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04. Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **5.2.4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

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

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнения;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации в розничной торговли;
- соблюдать санитарные правила для организаций торговли;
- соблюдать санитарно-эпидемиологические требования;
- использовать компьютерную технику в режиме пользователя;
- определять тип требуемой маркетинговой информации о рынке,
- выбирать методы проведения онлайн- и офлайн-маркетинговых исследований рынка,
- собирать, систематизировать и анализировать маркетинговую информацию по отрасли, по объему, рынкам, брендам, долям рынка основных конкурентов, товарам,

В результате освоения дисциплины обучающийся должны **знать**:

- правила торговли;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- организацию торговли в организациях оптовых и розничной торговли, их классификацию;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- нормативно-правовую базу санитарно-эпидемиологических требований по организации торговли;
- требования к личной гигиене персонала особенности проведения исследований рынка, потребителей, товаров;

- принципы и методы проведения маркетинговых исследований и маркетингового анализа рынка;
- основные источники и методы сбора и средства хранения, переработки маркетинговой информации,

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего часов **262 часа**, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **151** час, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **108** часов;

самостоятельной работы обучающегося **37** часов;

консультации **6** часов;

учебная практика **108** часов;

консультации по практике **3** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1. 3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1. 10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению требуемых документов.
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковку, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
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 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, рабочим, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров»

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.3, ПК 1.10, ПК 3.4-3.6	Раздел 1. Организация прямых продаж	49	36	16	-	13	-		
ПК 1.3, ПК 1.10, ПК 3.4-3.6	Раздел 2 Санитария и гигиена	48	36	16	-	12	-		
ПК 1.3, ПК 1.10, ПК 3.4-3.6	Раздел 3. Анализ рынков сбыта	48	36	16	-	12	-		
	Консультации	6							
	Учебная практика	108						108	
	Консультации по практике	3							
	Всего:	262	216	48	-	37	-	108	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, рабочим, должностям служащих «Продавец продовольственных товаров»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
МДК 04.01 Организация прямых продаж			51	
Раздел 1. Организация прямых продаж			49	
Введение. Предмет, цели и задачи дисциплины	Содержание учебного материала		2	
	1	Прямые продажи, сетевой маркетинг, многоуровневый маркетинг. История прямых продаж. Перспектива развития прямых продаж в РФ и мире.	2	1
Тема 1.1 Основные понятия и сущность прямых продаж.	Содержание учебного материала		2	
	1	Выявление сущности прямых продаж. Разбор понятийного аппарата	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Сущность репрезентативной системы. Предикаты.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: тренировка репрезентативной системы		1	3
	Самостоятельная работа обучающихся: подготовка презентационного материала по теме «Компании MLM»		1	3
Тема 1.2. Прямые продажи и «традиционный» бизнес. Стратегия и тактика прямых продаж	Содержание учебного материала		2	
	1	Понятие «традиционного» бизнеса. Отличия «традиционного» бизнеса от прямых продаж. Виды стратегий применяемых в прямых продажах Основные тактики в прямых продажах	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Налаживание контакта с людьми: установление и поддержание раппорта.	2	1

	Самостоятельная работа обучающихся: Тренировка немедленного раппорта		1	3
Тема 1.3. Достоинства и недостатки прямых продаж	Содержание учебного материала		2	
	1	Недостатки прямых продаж. Достоинства прямых продаж. Типы дистрибьюторов	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Позиции восприятия. Четвертая и пятая позиция	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: построение паттернов тройного описания		2	3
Тема 1.4. Начало бизнеса. Прямые продажи и финансовая пирамида	Содержание учебного материала		2	
	1	Пути начала бизнеса. Способы «захода» в компанию. План начала бизнеса. Мотивация. Заблуждения и ошибки. Понятие финансовой пирамиды. Критерии отличия прямых продаж от финансовой пирамиды	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Базовые пресуппозитории и использование ресурсных состояний	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: подготовка доклада по теме «Идеальные продавцы для нового тысячелетия», "Портрет идеального торгового представителя"		2	3
Тема 1.5. Навыки профессионального продавца	Содержание учебного материала		2	
	1	Создание доверительных отношений с клиентом. Работа с возражениями. Заключение сделки	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Фрейминг и ресурсные состояния.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: изучение книги "Точность: новый подход к коммуникации" Дж. Гриндера и Майкла Макмастера (1983)		2	2
Тема 1.6.	Содержание учебного материала		2	

Компенсационные планы	1	Понятие компенсационных планов. Виды планов. Особенности использования	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Управление диалогом с клиентом. Виды вопросов и ответы на них	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся: составление презентационного материала «Презентация товара»		2	2
Тема 1.7. Работа с клиентами. Поиск и привлечение	Содержание учебного материала		2	
	1	Создание базы данных. Пути поиска. Прием отказов. Создание собственного маркетингового плана. Средства маркетинга. Издержки на привлечение	2	1
	Практические занятия		2	
	1.	Сравнительный анализ поведения трудных клиентов	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся: принципы и приемы аргументации		2	3
Тема 1.8. Работа с постоянными клиентами	Содержание учебного материала		2	
	1.	Постоянство – залог лояльности. Ожидания покупателей. Жалобы покупателей	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Манипулирование и технология работы с трудными клиентами	2	2
Тема 1.9. Десять шагов к успеху	Содержание учебного материала		2	
	1	Краткое изложение теоретических вопросов. Качества маркетолога. Советы для дистрибьютора	2	1
Консультации			2	
МДК 04.02 Санитария и гигиена			48	
Раздел 1. Санитария и гигиена			48	
Тема 1.1. Санитарные правила	Содержание учебного материала		2	
	1	Понятие о санитарии и гигиене. Основные сведения о гигиене и санитарии	2	1

для предприятий торговли		Ознакомление с санитарными правилами ФЗ в сфере продовольственной торговли Санитарные требования к устройству и содержанию предприятий торговли		
	Практические занятия		2	
	1	Составление режима труда на предприятиях торговли	2	2
Тема 1.2. Личная гигиена работников торговли	Содержание учебного материала		2	
	1	Понятие о личной гигиене. Личная гигиена и контроль над соблюдением правил личной гигиены. Санитарная одежда. Комплект санитарной одежды. Сроки и правила носки санитарной одежды. Правила и сроки прохождения медицинского контроля. Санитарная документация Формы санитарного контроля на предприятиях торговли	2	1
	Практические занятия		4	
	1	Деловая игра «Оформляем личную медицинскую книжку»	2	2
	2	Правила личной гигиены» (обработка рук, содержание спецодежды)	2	2
Тема 1.3. Санитарный режим поведения работников торговли	Содержание учебного материала		2	
	1	Формы санитарного контроля на предприятиях торговли. Понятие о микробиологии. Классификация и морфология микроорганизмов. Понятие о микроорганизмах. Классификация и основы морфологии микроорганизмов. Физиология микроорганизмов. Химический состав и обмен веществ. Питание и дыхание микроорганизмов.	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Изучение форм и характеристики микробов. Изучение факторов внешней среды на микроорганизмы	2	2
Тема 1.4. Распространение	Содержание учебного материала		2	

микроорганизмов в природе и их промышленное использование	1	Микрофлора почвы, воды и воздуха. Микрофлора тела человека. Использование микроорганизмов в промышленности.	2	1
	Самостоятельная работа		4	
	<ul style="list-style-type: none"> - Комплексные планы улучшения условий труда и санитарно-оздоровительные мероприятия. - Паспорт санитарно-технического состояния условий труда на предприятии. Система стандартов безопасности труда - Охрана здоровья женщин: гигиена женского труда, профилактика специфических профессиональных заболеваний. - Профилактика нервных заболеваний, неврозов и психических расстройств. Борьба с пьянством, алкоголизмом, курением. - Роль работников предприятий торговли в предупреждении распространения острых кишечных заболеваний среди населения 		4	
Тема 1.5. Пищевые инфекционные заболевания	Содержание учебного материала		2	
	1	Пищевые инфекционные заболевания. Пищевые инвазии. Понятие о пищевых инфекциях и инвазиях Бактерионоситель, иммунитет, инкубационный период. Острые кишечные инфекции, зоонозы, пищевые инвазии, меры их предупреждения. Гельминтозы и их профилактика	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Пищевые инфекции	2	2
Тема 1.6. Санитарно-эпидемиологическая экспертиза продовольственных товаров	Содержание учебного материала		2	
	1	Понятие о санитарно-эпидемиологической экспертизе. Роль санитарно-эпидемиологической экспертизы в обеспечении качества и безопасности продовольственных товаров. Эпидемиологическое значение мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, яиц, рыбы и других продуктов	2	1
Тема 1.7.	Содержание учебного материала		2	

Сопроводительная документация на продовольственные товары.	1	Понятие о сопроводительной документации на продовольственные товары. Виды сопроводительной документации на продовольственные товары. Перечень товаров, подлежащих сопровождению ветеринарной документацией.	2	1
	Практические занятия		2	
		Правила оформления сопроводительной документации, сроки действия документов на продовольственные товары	2	3
Тема 1.8. Гигиеническая оценка продовольственных и непродовольственных товаров	Содержание учебного материала		2	
	1	Гигиеническая оценка продовольственных товаров. Методы и порядок отбора проб. Микробиология мяса и мясных продуктов. Микробиология яиц и яичных продуктов. Микробиология рыбы и рыбных продуктов. Микробиология молока и молочных продуктов. Микробиология зерновых продуктов Гигиеническая оценка непродовольственных товаров	2	1
	Практические занятия		2	
	1	Оценка качества продуктов, непродовольственных товаров по органолептическим показателям	2	3
	Самостоятельная работа		4	
	Микробиология продовольственных товаров Гигиеническая оценка непродовольственных товаров		4	
Тема 1.9 Санитарные требования к транспортированию хранению и продаже пищевых продуктов, оборудованию, инвентарю	Содержание учебного материала		4	
	1	Санитарные требования к материалам для изготовления оборудования, аппаратуры, инвентаря и тары. Санитарные требования к транспортированию пищевых продуктов. Правила хранения упаковочных материалов Расстановка торгово-технологического и холодильного оборудования. Санитарные требования к отпуску, продаже продовольственных товаров. Сроки реализации с-коропорящихся продуктов. Ответственность работников торговли за сохранность продуктов и продажу некачественных продуктов	4	1
	Практические занятия		2	

	1	Приготовление дезинфицирующих растворов для обработки инвентаря и оборудования. Организация санитарного дня в торговом предприятии	2	2
	Самостоятельная работа		4	
	Значение специализированного охлаждаемого и изотермического транспорта для перевозки скоропортящихся продуктов; очистка, мытье и дезинфекция транспорта. Санитарные требования к продаже продовольственных продуктов		4	
Консультации			2	
МДК 04.03 Анализ рынков сбыта			48	
Раздел 3. Анализ рынков сбыта			48	
Введение. Предмет, цели, задачи, методы анализа рынка сбыта	Содержание учебного материала		2	
	Цели, задачи и предмет учебной дисциплины, ее межпредметные связи. Основные понятия анализа рынка сбыта. Целевая ориентация анализа рынка сбыта.		2	1
	Самостоятельная работа обучающегося.		1	
	Изучите основные понятия в области анализа рынка сбыта, цели, задачи и предмет учебной дисциплины, ее межпредметные связи. Дайте определение основных категорий и понятий в области анализа рынка сбыта.		1	
Тема 1. Анализ покупателей на рынке сбыта	Содержание учебного материала		2	
	Анализ потребностей и мотивации покупателей. Определение покупательских предпочтений товаров, намерений совершить покупку. Анализ поведения до, во время и после покупки. Сегментация покупателей		2	2
	Самостоятельная работа обучающегося.		1	
	Решение задач расчетного характера.		1	
Тема 2. Анализ конкуренции и конкурентов на рынке сбыта	Содержание учебного материала		2	
	Анализ основных факторов, определяющих интенсивность конкуренции на рынке. Оценка общего характера конкурентной среды и интенсивности конкуренции. Прогнозирование тенденций изменения конкурентной среды и отдельных ее факторов.		2	2
	Самостоятельная работа обучающегося.		1	
	Решение задач расчетного характера. Решение ситуационных задач		1	
Тема 3. Анализ	Содержание учебного материала		2	

товаров и товарной политики на рынке сбыта	Общая характеристика товарной политики предприятия. Расчет показателей конкурентоспособности товаров. Оценка товаров по показателям «цена-качество», «важность» и «исполнение».	2	1
	Самостоятельная работа обучающегося.	1	
	Решение задач расчетного характера.	1	
Тема 4. Анализ ассортимента и ассортиментной политики на рынке сбыта	Содержание учебного материала	2	
	Цели и критерии анализа ассортимента. Анализ маркетинговых показателей ассортимента. Анализ структуры ассортимента. Анализ стабильности продаж. Анализ прибыльности товаров в ассортименте	2	2
	Практическое занятие	4	
	Групповое тестирование по теме. Решение ситуационных задач	4	2
	Самостоятельная работа обучающегося.	1	
	Решение задач расчетного характера.	1	
Тема 5. Анализ ценовой политики на рынке сбыта	Содержание учебного материала	4	
	Анализ факторов влияющих на ценообразование. Общая характеристика ценовой политики. Анализ конкурентоспособности цены	4	2
	Практическое занятие.	4	
	Групповое тестирование по теме. Решение ситуационных задач	4	2
	Самостоятельная работа обучающегося.	2	
	Решение задач расчетного характера.	2	
Тема 6. Анализ сбыта и сбытовой политики на рынке	Содержание учебного материала	2	
	Задачи анализа сбыта. Общая характеристика сбытовой политики. Анализ работы с посредниками.	2	2
	Самостоятельная работа обучающегося.	2	
	Решение задач расчетного характера.	2	
Тема 7. Анализ маркетинговых коммуникаций на рынке сбыта	Содержание учебного материала	2	
	Общая характеристика маркетинговых коммуникаций предприятия. Оценка эффективности влияния на целевую аудиторию. Оценка экономической эффективности. Выявление недостатков и пути улучшения маркетинговых коммуникаций и эффективности их действия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся.	2	

	Решение задач расчетного характера.	2	
	Практическое занятие.	4	
	Групповое тестирование по теме. Решение ситуационных задач	4	2
Тема 8. Анализ организации маркетинга на предприятии с целью сбыта	Содержание учебного материала	2	
	Выполнение функций маркетинга на предприятии. Роль и влияние маркетинга на предприятии. Финансирование маркетинга	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся.	1	
	Решение задач расчетного характера.	1	
	Практическое занятие	4	
	Групповое тестирование по теме. Решение ситуационных задач	4	2
Консультации		2	
Учебная практика по ПМ.04		108	
Виды работ: Ознакомление с организацией хозяйственных связей в работе. Рассмотреть договор купли-продажи и изучить его характеристики. Ознакомление с основными видами договоров, используемых в предпринимательской деятельности. Договоры оказания посреднических услуг. Ознакомление с: 1. Договором поставки товаров. 2. Предпринимательские договоры по выполнению (производству) работ. 3. Договор коммерческой концессии (франчайзинг). 4. Договор комиссии. Ознакомление с основными видами расчетов между хозяйствующими субъектами Ознакомление с порядком заключения договоров на ярмарке Ознакомление с реализацией сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей; оценка конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации. Ознакомление с расчётом товарных потерь и реализацией мероприятий по их предупреждению или списанию Ознакомление с работой с документами по подтверждению соответствия, а также участие в мероприятиях по контролю Ознакомление с маркировкой товаров в соответствии с установленными требованиями Ознакомление с классификацией товаров, идентификацией их ассортиментной принадлежности, оценкой качества, диагностикой дефектов, определением градации качества. Ознакомление с формированием ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации;			

<p>определением номенклатуры показателей качества товаров</p> <p>Ознакомление с оформлением, проверкой правильности составления, обеспечением хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>Ознакомление с использованием данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности в учете товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей), а также порядок проведения инвентаризации.</p>		
Консультации по дисциплине	3	
Всего	262	

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие кабинетов: организации коммерческой деятельности и логистики, социально-экономических дисциплин; лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся
- рабочее место преподавателя
- учебно-методические комплексы
- наглядные пособия

Технические средства обучения:

- компьютер
- проектор
- сеть Интернет

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Годин, А.М. Маркетинг: учебник / А.М. Годин.- М.: Дашков и К°, 2014 г. — 656 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>
2. Попова, Г. Маркетинг: учебное пособие/ Г. Попова.- СПб.: Питер, 2015 г. - 192 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>
3. Данько, Т.П. Электронный маркетинг: учебное пособие/ Т.П. Данько, Н.Б. Завьялова, О.В. Сагинова. – М.: ИНФРА-М, 2013.- 377 с.
4. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом; - М.: Экономика 2015. - 272 с.
5. Голубин, Евгений Дистрибуция. Формирование и оптимизация каналов сбыта; - М.: Вершина 2015. - 135 с.
6. Жалило Борис Книга директора по сбыту; - М.: Книга по Требованию 2015. - 320 с.
7. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах; - М.: ИНФРА-М 2016. - 496 с.
8. Займан, Серхио Конец маркетинга, каким мы его знаем; - М.: Мн: Попурри 2015. - 400 с.
9. Захарова Ю. А. Методы стимулирования сбыта; - М.: Дашков и Ко 2016. - 120 с.
- 10.

Дополнительные источники:

1. Васильев Н.Н. Тренинг преодоления конфликтов. 2014
2. Гитомер Д. Библия торговли, Питер., 2016
3. Котлер, Филип 10 смертных грехов маркетинга. Важнейшие заповеди успеха на современном рынке; - М.: Азимут 2014. - 160 с.
4. Оховен Марио Магия энергичных продаж. Стратегия успеха в области сбыта; - М.: Интерэксперт 2014. - 254 с.
5. Петрова Ю. А., Спиридонова Е. Б., Новикова А. С. Золотые правила успешного сбыта; - М.: Феникс 2014. - 160 с.
6. Прайснер, А. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте; - М.: Гребенников 2015. - 304 с.
7. Шнаппауф Рудольф Практика продаж. Справочное пособие по всем ситуациям в сбыте; - М.: Интерэксперт 2014. - 448 с.
8. Эванс, Дж.Р.; Берман, Б. Маркетинг; - М.: Экономика 2014. - 352 с.

Интернет-ресурсы:

1. <http://eonline.h1.ru> - Сайт Economics online

2. <http://ecsocman.edu.ru/> - Федеральный образовательный портал содержит информацию для студентов, изучающих экономические дисциплины
3. <http://www.rbc.ru/gks/> - Официальная статистика Госкомстата, Министерства экономического развития и торговли РФ и другая информация
4. <https://biblio-online.ru/> -электронно-библиотечная система

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знания правил приемки товаров по количеству и качеству - обеспечение товародвижения по количеству и качеству; - осуществление приемки товаров по количеству. - изложение видов, реквизитов и содержания товаросопроводительных документов. - составление и применение товаросопроводительных документов. - умение производить приемку товаров по качеству. - производство оценки качества товаров по органолептическим показателям. - применение стандартов и других нормативных документов при приемке товаров. - составление актов о расхождении по количеству или качеству. - составление заявки на проведение экспертизы и претензий поставщику. 	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам:</p> <p>"Заполнение сопроводительных документов:товарно-транспортной накладной, счет-фактуры, счета";</p> <p>"Составление актов на установленное расхождение в количестве и/или качестве";</p> <p>" Составление акта о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей";</p> <p>Устный опрос по теме опорного конспекта :</p> <p>"Торгово-технологический процесс склада: приемка, хранение и отпуск товаров"</p> <p>"Схемы размещения товаров на складе".</p> <p>Оценка результатов защиты сообщений по темам:</p> <p>"Типовые договора купли-продажи и поставки товаров и их оформление в предприятиях торговли г. Москве".</p> <p>"Средства товарной информации".</p>
ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знаний эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; - демонстрация знания классификации торгового-технологического оборудования; - демонстрация знания организационных и правовых норм охраны труда; - изложение причин возникновения, способов предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости; - демонстрация знания классификации и 	<p>Наблюдение и оценка результатов практических работ по темам : «Расчет потребности торгового немеханического оборудования на основании норм технологической оснащенности предприятий», «Отработка навыков работы на машине для нарезания продовольственных товаров», «Отработка</p>

	<p>видов торговой мебели, способов применения ее в торговом зале и подсобных помещениях.</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнение работ с инвентарем, приведение примеров его применения. - соблюдение требований к торговой мебели и инвентарю и правил их эксплуатации. - демонстрация знания основных видов механического оборудования. - демонстрация знания устройства и правил эксплуатации механического оборудования. - умение работать на фасовочно-упаковочном и измельчительно-режущем оборудовании. - демонстрация знания устройства и правил эксплуатации теплового оборудования. - умение работать на тепловом оборудовании. - демонстрация знания устройства весоизмерительного оборудования и классификации. - установка и соблюдение правил установки весов на рабочем месте. - выполнение работ на весах рычажных и электронных с соблюдением правил взвешивания и техники безопасности. - соблюдение правил пользования мерами и измерительными приборами. - демонстрация знания устройства и принципов работы холодильного оборудования. - изложение принципов классификации холодильного оборудования. - умение эксплуатировать все виды торгового холодильного оборудования и соблюдение при этом санитарно-гигиенических требований. - демонстрация знания принципов машинного охлаждения и характеристика холодильных агентов. - демонстрация знания классификации подъемно-транспортного оборудования. - соблюдение правил безопасной эксплуатации подъемно-транспортного оборудования и техники безопасности при погрузочных работах. - применение в работе средств малой механизации. 	<p>навыков работы на мясорубке», «Отработка навыков работы на ручной термоупаковочной машине», «Изучение устройства, принципа действия и правил эксплуатации грилей различных типов», «Отработка навыков работы на электронных весах и устранение простейших неисправностей», «Выбор и расчет потребности измерительного оборудования на основании норм технологической оснащенности предприятий», «Определение метрологических характеристик электронных весов типа ВЭ-15Т», «Определение температурного режима различных видов холодильного оборудования, находящегося на определенном торговом предприятии, «Применение ручных грузовых тележек при горизонтальном перемещении грузов», «Выбор и расчет потребности контрольно-кассовой техники на основании норм технологической оснащенности предприятий», «Решение ситуаций по определению суммы выручки с помощью документов», «Выбор противокражного оборудования для магазинов различных типов», «Решение ситуаций по нарушению правил эксплуатации контрольно-кассовой технике», «Анализ</p>
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация знания устройства ККМ. - демонстрация знания классификации ККМ. - подготовка ККМ к работе и соблюдение правил подготовки. - соблюдение правил программирования реквизитов. - демонстрация знания видов чеков. - соблюдение правил расчета покупателей и порядка отчетности. - умение заправлять ККМ чековой и контрольной лентой. - умение устанавливать текущую дату и время. - умение снимать показания счетчиков. - умение выбивать чеки всех видов и рассчитывать покупателей. - заполнение Книги кассира-операциониста и составление кассового отчета. - устранение простейших неисправностей в ККМ. - демонстрация знания основных узлов и механизмов торговых автоматов. - изложение значение, классификации и видов торговых автоматов. - соблюдение правил эксплуатации и безопасного обслуживания торговых автоматов. - умение оказывать первую медицинскую помощь при производственном травматизме 	<p>наблюдения за соблюдением техники безопасности на рабочем месте работниками определенного торгового предприятия», «Оказание первой медицинской помощи при производственном травматизме»;</p> <p>Оценка результатов подготовки и защиты презентаций по темам: «Инвентарь для уборки помещений», «Опасные зоны и узлы механического оборудования», «Оборудование торговых залов и подсобных помещений», «Противопожарный инвентарь», «Классификация фасовочно-упаковочного оборудования и правила безопасности работы», «Назначение и правила эксплуатации теплового оборудования», «Паспортизация и клеймение весов и гирь», «Правила эксплуатации весов», «Меры длины и объема», «Типы, правила пользования, проверка и клеймение мер длины и объема», «Торговое холодильное оборудование в г. Москве.», «Машинное охлаждение», «Характеристика холодильных агентов», «Классификация холодильного оборудования»</p> <p>Оценка результатов подготовки сообщений, докладов и рефератов по темам: «Классификация, характеристика, правила размещения на рабочем месте торгового</p>
--	---	---

		<p>инвентаря», «Противопожарный инвентарь», «Общие сведения о механическом оборудовании: назначение, классификация, тип, устройство, правила эксплуатации», «Температурный режим оборудования», «Холодильное оборудование складских и подсобных помещений», «Характеристика холодильного оборудования, используемого в складских и подсобных помещениях», « Правила эксплуатации холодильного оборудования», «Виды торговых автоматов», «Требования к торговым автоматам», «Основные узлы и механизмы торговых автоматов.», «Правила соблюдения техники безопасности и производственной санитарии на рабочем месте», «Техника безопасности при работе на торговом оборудовании» ; Оценка результатов письменного тестирования по теме: «Торговая мебель и торговый инвентарь», «Весоизмерительное оборудование», «Подъемно-транспортное оборудование», «Холодильное оборудование», «Фасовочно-упаковочное оборудование» Оценка устного опроса по теме: «Классификация торгового инвентаря», «Государственный надзор и контроль за средствами измерения», «Кондиционирование</p>
--	--	--

		воздуха», «Полномочия налоговых органов по применению ККМ», «Средства предупреждения и профилактики производственного травматизма и профессиональных заболеваний»
ПК Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	3.4. - оценка качества товаров и устанавливать их градации; - диагностирование дефектов товаров по внешним признакам; - идентификация товаров по ассортиментной принадлежности;	Наблюдение и оценка результатов - Оценка качества продовольственных товаров - Идентификация виноградных вин - Оценка качества швейных товаров в соответствии с требованиями нормативных документов - Определение качественных показателей различных видов обуви - Оценка качества пушно- меховых изделий в соответствии с требованиями нормативных документов - Оценка качества товаров из пластмасс в соответствии с требованиями нормативных документов - Определение качества синтетических моющих средств органолептическим методом - Оценка качества стеклянных товаров в соответствии с требованиями нормативных документов -Изучение ассортимента строительных товаров -Оценка качества металлохозяйственных товаров в соответствии с требованиями нормативных документов. -Оценка качества полноты информации на упаковке электробытовых товаров и сопроводительной

		документации -Оценка качества мебели
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	- проверка оптимальных условий и сроков хранения и транспортирования, товаров; – проверка соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов; -определение особенностей маркировки, упаковки и хранения отдельных групп товаров.	Наблюдение и оценка результатов - Определение температуры и относительной влажности в помещении - Расшифровка маркировки товара и входящих в ее состав информационных знаков
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	– выбор и определение оптимальных условий хранения, обеспечивающих санитарно-эпидемиологические требования к товарам и упаковке; – распознавание дефектов и оценка качества процессов в соответствии с установленными требованиями. - проверка соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;	Наблюдение и оценка результатов - Оценка качества продовольственных товаров - Расшифровка маркировки товара и входящих в ее состав информационных знаков

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	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. знать сущность налогов и их значимость в своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	интерпретация результатов наблюдений за обучающимся в процессе освоения образовательной программы.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; оценка эффективности и качества решения производственных ситуаций; умение составлять и оформлять различные виды договоров; знать основные методы и приемы налогообложения для решения практических задач.	оценка результативности работы обучающегося при выполнении практических заданий.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач; уметь ориентироваться в налоговых правонарушениях	оценка результативности работы обучающегося при выполнении индивидуальных заданий.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов	уметь осуществлять соблюдение действующего налогового законодательства, использовать в практической деятельности законодательные документы	оценка эффективности работы с источниками информации.