

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

СОГЛАСОВАНО

Работодатель

ИП Орехова Г.В.

Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧПОУ ПГТК



Э.Т.Шлосберг

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
специальности 38.02.08 «Торговое дело»

МДК.01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА
ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ

МДК.01.02. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ

МДК.01.03. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЗАКУПОК ДЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ НУЖД

Квалификация:

специалист торгового дела

Форма обучения: заочная

Нормативный срок обучения:

2 года 7 месяцев на базе среднего общего образования

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК _____

Разработчики: Корниенко О.В.

РАССМОТРЕНО

на заседании Педагогического совета

Протокол № 1

от «30» августа 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыкам и	– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); – составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; – подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; – подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; – оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; – установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; – составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; – формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; – составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; – осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – 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;
-------------------	---

	– направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; – проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных 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; – 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; – документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; – подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; – выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; – организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; – приемки товаров по количеству и качеству; – соблюдения правил охраны труда.
Уметь	– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – 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; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. – 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; – применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; – составлять документы, формировать, 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); – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; – разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; – осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы;
--	--

	– оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; – 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; – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; – управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
--	--

Знать	– методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; – методы и инструменты работы с базами больших данных; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, – схем электронного документооборота; – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенности составления закупочной документации; – методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; – основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; – методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; – документооборот внешнеторговых сделок; – условия внешнеторгового контракта; – нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; – правила оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядок документооборота в организации; – основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; – виды торговых структур; – формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; – материально-техническую базу торговли; – инфраструктуру потребительского рынка; – средства, методы, инновации в отрасли; – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
-------	---

	– требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; – правила торговли; – количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
--	---

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 408

в том числе в форме практической подготовки - 252

Из них на освоение МДК – 288

в том числе самостоятельная работа - 224

практики, в том числе учебная - 36

производственная - 72

Промежуточная аттестация (комплексный экзамен, экзамен по модулю) – 18.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.					
				Теоретических занятий	Обучение по МДК			Практики	
					В том числе				
					Лабораторных. и практических. занятий	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
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	96	48	8	10	76	2	26	36
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	96	48	10	12	72	2	6	12
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	96	48	6	12	72	2	4	24
	Учебная практика	36						36	
	Производственная практика	72							72
	Экзамен по модулю	12							
	Всего:	408	144	24	343	220	6	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч
1	2	3
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		158/48
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		96/48
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	30/16
	1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке	12
	2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. 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	
	3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	16
	Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	8
	Практическое занятие 3. 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	8
	Самостоятельная работа	2
Тема 1.2.	Содержание	28/16

Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	10
	2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	16
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	4
	Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	4
	Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	6
	Самостоятельная работа	2
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	20/8
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	10
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	8
	Самостоятельная работа	2
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание	18/8
	1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	4
	Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	4
	Самостоятельная работа	2
Учебная практика МДК 01.01. Виды работ:		26

1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. 7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.		
Производственная практика МДК 01.01. Виды работ: 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.		36
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		114/48
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж		96/48
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	34/18
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. 2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	14
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	18

	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	8
	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	10
	Самостоятельная работа	2
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание	28/12
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий	14
	2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли	
	В том числе практических и лабораторных занятий	12
	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	12
	Самостоятельная работа	2
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	34/18
	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	12
	В том числе практических и лабораторных занятий	18
	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	8
	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	10
	Самостоятельная работа	4
Учебная практика МДК 01.02. Виды работ:		6

1. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.		
Производственная практика МДК 01.02. Виды работ: 1. Приемка товаров по количеству и качеству; 2. Изучение инструкций по охране труда.		12
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		124/48
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		96/48
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	8/0
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок. 2. 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.	8
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	14/6
	1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	6
	В том числе практических занятий	6
	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	6
	Самостоятельная работа	2
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	24/22
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	6
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	
	В том числе практических занятий	18
	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	4

	Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	6
	Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	4
	Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	4
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	22/12
	1. Подготовка и заключение 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).	8
	2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	
	В том числе практических занятий	12
	Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	6
	Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	6
	Самостоятельная работа	2
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	14/6
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	6
	2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	
	В том числе практических занятий	6
	Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	6
	Самостоятельная работа	2

Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание	14/6
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	6
	2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	
	В том числе практических занятий	6
	Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	6
	Самостоятельная работа	2
Учебная практика МДК 01.03. Виды работ: 1. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		4
Производственная практика МДК 01.03. Виды работ: 1. 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.		24
Экзамен по модулю		12
Всего		408

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Кабинеты «Автоматизации торгово-технологических процессов», «Междисциплинарных курсов», «Эксплуатации торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

Программное обеспечение

Программное обеспечение, являющееся частью электронной информационно-образовательной среды и базирующееся на телекоммуникационных технологиях:

- компьютерные обучающие программы;
- тренинговые и тестирующие программы;
- интеллектуальные роботизированные системы оценки качества выполненных работ.

Программа управления образовательным процессом в ЭИОС (Информационная технология. Программа управления образовательным процессом. КОМБАТ).

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Захарова, И. В. Маркетинг : учебное пособие / И. В. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 166 с. — ISBN 978-5-4497-3479-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/142501.html>
2. Цветкова Е.А. Хозяйственные связи и договорные отношения. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
3. Цветкова Е.А. Товародвижение: закупки товаров, складское хозяйство, оптовые и розничные продажи, реклама. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
4. Цветкова Е.А. Инфраструктура коммерческой деятельности: транспортное обеспечение, экспортно-импортные операции, уменьшение риска. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>

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, 978-5-4488-1518-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121367.html>
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. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121368.html>
7. Цветкова Е.А. Склад и складские операции. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
8. Цветкова Е.А. Товародвижение. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
9. Цветкова Е.А. Розничная торговая сеть. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
10. Цветкова Е.А. Торгово-технологический процесс в магазине. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
11. Ладыженская, Т. П. Управление государственными закупками и контрактами : учебное пособие / Т. П. Ладыженская. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 96 с. — ISBN 978-5-4497-2181-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/130046.html>
12. Зимовец, А. В. Управление закупками : учебное пособие / А. В. Зимовец, А. В. Ханина. — Таганрог : Таганрогский институт управления и экономики, 2021. — 80 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/130732.html>
13. Чмут, Г. А. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок : учебно-методическое пособие / Г. А. Чмут. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 75 с. — ISBN 978-5-4497-1781-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/123544.html>

Интернет-ресурсы

- www.znaytovar.ru
- www.profnplus.ru
- Справочно-информационная система «Консультант плюс»

Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ. - 2014.- № 31. - ст. 4398.

2. О бухгалтерском учете [Текст] : Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) // СЗ РФ. - 2011. – № 50. – Ст. 7344.
3. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Текст]: Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 11.04.2018) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1998. - № 23.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Текст]: Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26-н (ред. 16.05.2016) // "Российская газета", №91-92, 16.05.2001.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1	– осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; – оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; – разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; – осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Тестирование. Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики;
ПК 1.2	– выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	- при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик;
ПК 1.3	– определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; – составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;	– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена

	– оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; – выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	
ПК 1.4	– проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); – осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; – составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; – 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-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; – осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; – оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями;	

	– соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	
ОК 01	– распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; – применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; – определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04	– эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 06	– применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07	– выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на	

	профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – пишет простые связные сообщения на интересные профессиональные темы.	
--	--	--

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- дифференцированный зачет;
- экзамен;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой.

Формы оценки

Электронный экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9% выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично.

Дифференцированный зачет:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

СОГЛАСОВАНО

Работодатель
ИП Орехова Г.В.
Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧПОУ ПГТК



Э.Т.Шлосберг

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ**

по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

МДК.02.01. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

МДК.02.02. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МДК.02.03. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЕДИНИЦЫ

Квалификация:

специалист торгового дела

Форма обучения: заочная

Нормативный срок обучения:

2 года 7 месяцев на базе среднего общего образования

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования **38.02.08 «Торговое дело»**.

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК _____

Разработчики: Савинова О.В., к.экон.н., доцент

РАССМОТРЕНО

на заседании Педагогического совета

Протокол № 1

от «30» августа 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1 Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 2	Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли
ПК 2.1.	Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга
ПК 2.2.	Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
ПК 2.3.	Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4.	Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках
ПК 2.5.	Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
ПК 2.6.	Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов

ПК 2.7.	Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности
ПК 2.8.	Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	– выявления проблем и формулирования целей исследования; – планирования проведения маркетингового исследования; – определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования; – подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования; – поиска первичной и вторичной маркетинговой информации; – подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования; – проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга; – разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; – применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; – применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации; – проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; – проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий; – установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках; – применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана; – разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов; – расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов; – определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности; – сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.
Уметь	– применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; – определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; – составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; – анализировать текущую рыночную конъюнктуру; – составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; – проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга;

	– обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; – использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков; – обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных; – анализировать текущую рыночную конъюнктуру; – применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – развивать идеи до бизнес-предложений; – оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; – оценивать риски, связанные с бизнесом; – анализировать бизнес-концепции; – предлагать идеи для дальнейшего развития; – применять методы принятия оптимальных решений; – находить аргументы в пользу идей; – принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; – обосновывать и оценивать цели и ценности; – представлять идеи, дизайн, видения и решения; – применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; – использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; – создавать деловые электронные презентации – собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; – использовать методы экономического анализа; – анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; – оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; – разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; – оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; – предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации; – собирать информацию о бизнес-проблемах; – анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.
Знать	– составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; – методы изучения рынка, анализа окружающей среды; – порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен; – этапы маркетинговых исследований, их результат; – методы проведения маркетингового исследования; – психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях; – средства удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики; – порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и

	экспертизы цен; – виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; – методы оценки конкурентной среды; – нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; – роль и значение бизнес-плана; – основные функции бизнес-плана; – классификацию основных типов бизнес-планов; – методологию и процессы развития бизнес-идеи; – порядок разработки бизнес-планов в соответствии с отраслевой направленностью; – принципы и методы управления информационными данными с использованием информационных интеллектуальных технологий; – методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; – методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием программных продуктов; – методы, способы и приемы для решения задач по анализу; – типы факторных моделей; – схемы формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа; – методику анализа эффективности использования производственных ресурсов – методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации; – спектр специализированных программных продуктов; – интерфейс автоматизированных систем сбора и обработки экономической информации; – инновационные средства и устройства информатизации, программное обеспечение в предпринимательской деятельности и порядок их применения; – риски: понятия и видов; – методы оценки риска, связанных с бизнесом; – меры снижения риска, связанных с бизнесом; – методы оценки выполнимости бизнес-идеи; – основные способы анализа и оценки рисков; – состав моделей оценки риска; – способы оценки риска ликвидности.
--	---

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 414

в том числе в форме практической подготовки 246 часов

Из них на освоение МДК – 294 часов

в том числе самостоятельная работа - 226

практики, в том числе учебная - 36

производственная – 72.

Промежуточная аттестация – 18.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.					
				Обучение по МДК				Практики	
				Теоретических занятий	В том числе				
					Лабораторных. и практических. занятий	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований	102	48	6	12	84			
ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности.	96	84	12	16	68		36	
ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы	96	114	8	8	74	6		72
	Учебная практика	36						36	
	Производственная практика	72							72
	Экзамен по модулю	12							
	Всего:	414	246	26	36	226	6	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся.	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч
1	2	3
Раздел 1. Технология проведения маркетинговых исследований		102/48
МДК 02.01 Технология проведения маркетинговых исследований		88/48
Тема 1.1. Понятия и сущность маркетинговых исследований	Содержание	10/6
	1. Цели, задачи и функции маркетинговых исследований. Предмет, объект и основные направления маркетинговых исследований. Понятие и роль маркетинговых исследований в системе маркетинга.	4
	2. Основные этапы становления и развития маркетинговых исследований. Разработка исследований, сбор данных, анализ данных, формирование основных выводов и интерпретация результатов. Специализированные программные продукты, применяемые в маркетинге.	
	3. Основные понятия, цели и задачи проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга. Принципы маркетинговых исследований.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 1. Построение дерева целей маркетинговых исследований.	2
	Практическое занятие 2. Постановка цели и определение задач маркетинговых исследований на предприятиях торговли. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.	2
	Практическое занятие 3. Решение ситуационных задач	2
Тема 1.2. Сущность и содержание маркетинговой информационной системы	Содержание	6/2
	1. Основные понятия и принципы маркетинговой информационной системы.	4
	2. Структура и основные этапы проведения маркетингового исследования.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 4. Выявление проблемы и определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли (предприятие определяется по выбору студентов).	2
Тема 1.3. Типы маркетинговых исследований	Содержание	12/8
	1. Поисковые, описательные и пояснительные исследования. Качественные и количественные маркетинговые исследования. Постоянные и разовые исследования	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8

	Практическое занятие 5. Определение типа маркетингового исследования по выявленным проблемам деятельности торговой организации.	2
	Практическое занятие 6. Сравнительная характеристика типов маркетингового исследования. Их преимущества и недостатки, области применения.	2
	Практическое занятие 7. Решение ситуационных задач. Сбор вторичной информации.	2
	Практическое занятие 8. Разработайте сценарий проведения маркетингового исследования методом фокус-групп. Раскройте достоинства и недостатки метода фокус-группы.	2
Тема 1.4. Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды	Содержание	14/8
	1. Методы маркетинговых исследований определения емкости целевого рынка: источники получения маркетинговой информации и способы анализа спроса, в том числе в Яндекс.Вордстат и Google Trends. Методы маркетинговых исследований определения рисков бизнеса, оценки внешней среды компании: PEST-анализ. SWOT – анализ – метод маркетингового исследования внешней и внутренней среды компании.	6
	2. Методы оценки конкурентной среды и конкурентоспособности товара	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 9. Определение емкости целевого рынка предприятия торговли с использованием программных продуктов (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2
	Практическое занятие 10. Решение ситуационных задач методом PEST-анализа	2
	Практическое занятие 11. Определение конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках (товар определяется по выбору обучающихся).	2
	Практическое занятие 12. Решение ситуационных задач методом SWOT-анализа	2
Тема 1.5. Основные понятия и методы кабинетных маркетинговых исследований	Содержание	10/6
	1. Сущность кабинетных маркетинговых исследований и их характеристика.	
	2. Методы кабинетных маркетинговых исследований: традиционный (классический) анализ; контент-анализ документов; информативно-целевой анализ	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 13. Определение рыночной доли присутствия торгового предприятия традиционным методом исследования (предприятие определяется по выбору обучающихся).	2
	Практическое занятие 14. Решение ситуационной задачи. Проведение кабинетных маркетингового исследования с помощью интернет-ресурсов	2
	Практическое занятие 15. Оценка финансовых показателей деятельности торговой организации по данным финансовой отчетности, как источник информации для оценки внутренней среды торгового предприятия.	2
Тема 1.6. Основные понятия и методы полевых маркетинговых исследований	Содержание	8/4
	1. Наблюдение как важнейший метод сбора маркетинговой информации. Методы сбора первичной информации (анкетирование, экспертные оценки, телефонное интервью, групповое интервью (фокус-групп)).	4
	2. Панельные исследования. Экспериментальные (опытные) исследования. Проективные методы исследований. Проведение исследований методом Eye tracking (Ай Трекинг).	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 16. Определение круга вопросов. Выбор типа анкет. Составление анкет с целью	2

	проведения маркетингового исследования	
	Практическое занятие 17. Сбор первичной информации для проведения маркетингового исследования с использованием программных продуктов	2
Тема 1.7. Система выборочных маркетинговых исследований	Содержание	6/2
	1. Основные понятия, используемых при проведении выборочных исследований. Виды выборки	4
	2. Основные этапы проектирования и определения объема выборки.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 18. Построение программы выборочного маркетингового исследования. Сбор информации для проведения выборочного исследования.	2
Тема 1.8. Обработка результатов маркетинговых исследований	Содержание	10/4
	1. Методы обработки данных маркетинговых исследований	6
	2. Программные продукты, используемые при обработке данных результатов маркетинговых исследований	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 19. Обработка результатов маркетинговых исследований с применением программных продуктов	4
Тема 1.9. Оформление отчета маркетинговых исследований	Содержание	12/8
	1. Содержание и структура отчета маркетинговых исследований.	4
	2. Оформление и методы презентации отчета с помощью цифровых технологий.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 20. Подготовка отчета по результатам маркетингового исследования.	4
	Практическое занятие 21. Презентация отчета результатов маркетингового исследования с использованием программных продуктов	4
Самостоятельная работа при изучении раздела 1.		14
Раздел 2. Ценообразование в торговой деятельности		132/48
МДК 03.02. Ценообразование в торговой деятельности		88/48
Тема 2.1. Цена как экономическая категория	Содержание	6/2
	1. Понятие цены. Теоретические концепции цены.	4
	2. Виды и функции цен	
	3. Конкурентные и монопольные цены.	
	4. Особенности формирования цен на факторы производства	
	3. Состав и структура цены.	
	4. Формы и методы государственного регулирования.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 1 Решение задач на определение цены с учетом ее структуры	2
Тема 2.2.	Содержание	14/8

Методы ценообразования	1. Товарная и ценовая политика предприятия	6
	2. Механизм установления цены	
	3. Затратные методы ценообразования	
	4. Определение цены с ориентацией на спрос	
	5. Определение цены с ориентацией на конкуренцию	
	6. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие № 2 Решение задач на расчет цены изготовителя методом полных затрат	2
	Практическое занятие № 3 Решение задач на расчет цены изготовителя методом стандартных полных затрат	2
	Практическое занятие № 4 Решение задач на расчет цены методом удельной цены	2
	Практическое занятие № 5 Решение задач на расчет цены агрегатным методом и методом регрессии	2
Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	Содержание	8/4
	1. Структура рынка	4
	2. Конкурентная среда	
	3. Тип товара и эластичность спроса.	
	4. Ценность товара и прочие факторы, влияющие на ценообразование	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие № 6 Решение задач на определение коэффициента эластичности спроса от цены. Расчет цены методом максимизации продаж с учетом эластичности спроса	2
Тема 2.4 Особенности ценообразования в сфере торговли, в том числе в электронной торговле	Практическое занятие № 7 Решение задач на определение максимально допустимой цены на единицу продукции	2
	Содержание	4/2
	1. Экономическое содержание торговой услуги	2
	2. Особенности ценообразования в сфере услуг	
	3. Классификация торговых услуг	
	4. Цены на отдельные виды услуг	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 8 Решение задач на определение цены на отдельные виды торговых услуг: Расчет цен на товары в оптовой, закупочной, розничной, электронной торговле.	2
Тема 2.5.	Содержание	10/6

Торговая надбавка и методы ее определения	1. Понятие, структура и регулирование торговой надбавки (структура торговых надбавок, издержки обращения)	4
	2. Затратное ценообразование	
	3. Рыночные методы ценообразования. Методы ценообразования с ориентацией на покупателя. Ценообразование с учетом конкуренции.	
	4. Прочие методы ценообразования	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие № 9 Решение задач на расчет цены балловым методом	2
	Практическое занятие № 10 Решение задач на расчет цены методом вмененной потребительской оценки	2
	Практическое занятие № 11 Решение задач на расчет торговых надбавок	2
Тема 2.6. Политика цен и стратегия ценообразования	Содержание	10/4
	1. Понятие политики цен.	6
	2. Принципы и методы формирования ценовой политики на предприятиях торговли	
	3. Психологические аспекты ценообразования и основы принятия ценовых решений	
	4. Основные ценовые стратегии предприятий торговли	
	5. Прочие элементы комплекса маркетинга и их влияние на цену	
	6. Оценка качества сервиса как основа формирования ценовой политики и стратегии торговых предприятий	
	7. Имидж торгового предприятия и репутация торгового персонала, их влияние на политику и стратегии ценообразования	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие № 12–13. Решение задач на определение ценовой стратегии.	4
Тема 2.7 Методы ценового стимулирования продаж	Содержание	6/4
	1. Понятие и цели ценового стимулирования продаж	2
	2. Методы стимулирования продаж	
	3. Скидки и надбавки к цене	
	4. Причины и условия изменения текущих цен	
	5. Оценка ценовых решений в торговле	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие № 14 Решение задач на оценку целесообразности и эффективности ценовых мероприятий по стимулированию продаж	2
	Практическое занятие № 15 Решение задач на определение скидок от цены продаж и покупок. Предложения скидок при разработке программы лояльности для постоянных покупателей	2

Тема 2.8 Ценообразование во внешнеэкономической деятельности	Содержание	12/8
	1. Внешнеторговые операции и ценообразование	4
	2. Экспортно-импортные цены	
	3. Таможенные пошлины и тарифы	
	4. Порядок исчисления таможенных пошлин	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие № 16 Решение задач на определение базисной экспортной цены. Расчет импортных внешнеторговых цен	4
Тема 2.9. Налоги и ценообразование	Содержание	14/8
	1. Налоги в составе цены	6
	2. Акцизы	
	3. Налог на добавленную стоимость	
	4. Налоговый контроль за ценообразованием.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие № 18 Расчет суммы акциза.	2
	Практическое занятие № 19 Расчет на определение ставки и суммы налога на добавленную стоимость. Расчет цены с НДС по разным ставкам.	2
	Практическое занятие № 20. Расчет суммы НДС к возмещению/вычету из цены поставки товара.	4
Тема 2.10 Государственная политика и ценообразование	Содержание	4/2
	1. Государственная ценовая политика и регулирование цен	2
	2. Государственный контроль ценообразования и применения цен	
	3. Единая тарифная политика базовых отраслей Российской Федерации	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие № 21 Решение задач на определение уровня регулирования оптовой и розничной цены	2
Самостоятельная работа при изучении раздела 2		8
Учебная практика раздела 2. Виды работ 1. Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы. 2. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы 3. <i>Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана:</i> 4. Составление визитки команды. 5. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы. 6. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона. 7. Построение модели Остервальдера.		36

8. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг. 9. <i>Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов</i> 10. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. 11. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования . 12. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. 13. Расчеты цен и себестоимости. 14. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении 15. Составление плана переменных расходов 16. Расчет точки безубыточности 17. Составление бюджета доходов и расходов 18. Составление бюджета движения денежных средств 19. Составление прогнозного баланса 20. Определение и обоснование источников финансирования 21. Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств 22. Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod) 23. Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue) 24. Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn) 25. Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability) 26. Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA) 27. Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.		
Раздел 3. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		168/62
МДК 02.03. Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы		88/62
Тема 3.1. Предпринимательская идея и ее выбор	Содержание	4/2
	1. Понятие и содержание предпринимательства. Деловые интересы в предпринимательстве. Предпринимательская идея и ее выбор Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.	2
	2.Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха.	
	3. Основные стадии жизненного цикла товара: генерирование деловой идеи, экспертная оценка идей, сбор и анализ рыночной информации, экспертная оценка информации, полученной в процессе осмысления идеи, принятие предпринимательского решения	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 1: Разработка товарной модификации, ввод товара.	2
Тема 3.2. Технология, основные принципы и структура	Содержание	6/2
	1. Технология управления бизнесом. Основные понятия, категории и объекты управления бизнесом. Принципы управления. Система управления: субъект, объект, прямые и обратные связи. Понятие предпринимательской единицы.	4

управления бизнесом	2. Понятие организационной структуры управления предпринимательской единицей. Факторы, определяющие выбор типа организационных структур управления.	
	3. Информационные и технические средства управления бизнесом. Показатели оценки эффективности управления бизнесом.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 2: Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы	2
Тема 3.3. Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	Содержание	8/6
	1. Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации. Основные цели составления бизнес-плана. Финансовые цели бизнес-планирования. Классификация основных типов бизнес-планов. Основные цели составления внутренних бизнес-планов.	2
	2. Инвестиционный план как разновидность бизнес-плана. Характеристика, назначение, перспективы и область применения. Основные цели составления инвестиционных бизнес-планов.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 3. Составление визитки команды. Влияние визитки команды, имиджа и деловой репутации разработчиков бизнес-плана на принятие решения инвестора.	2
	Практическое занятие 4. Определение мисси, цели, задачи бизнеса. Определение формы ведения предпринимательской деятельности.	2
	Практическое занятие 5. Определение типов бизнес-плана	2
Тема 3.4. Структура и функции бизнес-плана	Содержание	6/4
	1. Основные функции бизнес-плана. Основные правила и схема построения процесса разработки бизнес-плана.	2
	2. Технология разработки и структура бизнес-плана	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 5. Формирование и описание бизнес-идеи	2
	Практическое занятие 6. Первоначальная подготовка резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение.	2
Тема 3.5. Основные источники финансирования предпринимательской единицы.	Содержание	12/8
	1. Государственное регулирование инвестиционной деятельности. Источники финансирования и анализ инвестиций в структуре бизнес-плана. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы.	4
	2. Система налогов и сборов Российской Федерации. Виды систем налогообложения в России. Налоговое планирование как источник финансирования предпринимательской единицы.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 7–8. Расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования, лизинговым операциям, договорам франчайзинга.	4
	Практическое занятие 9–10. Выбор системы налогообложения для ведения бизнеса.	4
Тема 3.6. Анализ и оценка	Содержание	6/2
	1. Виды предпринимательских рисков. Экспертный анализ рисков. Количественный анализ риска. Методика	4

рисков	оценки предпринимательских рисков.	
	2. Модель Остервальдера и Пинье.	
	3. Страхование рисков и иные способы минимизации рисков.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 11. Применение Pest – анализа с целью определения предпринимательских рисков. Выбор форм страхования предпринимательских рисков.	2
Тема 3.7. Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательско й единицы	Содержание	18/12
	1. Общая характеристика бизнеса, описание предпринимательской единицы. Описание модели Остервальдера для разработки бизнес-моделей.	6
	2. Краткая характеристика проекта. Описание бизнес-идеи. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса.	
	3. Факторы инвестиционной привлекательности бизнес-проекта.	
	4. План маркетинга. Применение метода 5W Шеррингтона для сегментации рынка. Сегменты рынка B2B, B2C, B2G, C2C, их характеристика и отличия. Характеристика рынков сбыта.	
	5. Производственный и организационный план.	
	6. Финансовый план.	
	7. Резюме бизнес-плана.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12
	Практическое занятие 12. Описание предпринимательской единицы/компании/бизнеса.	2
	Практическое занятие 13. Разработка логотипа фирмы и составление слогана с применением специализированных цифровых инструментов.	2
	Практическое занятие 14. Оценка целевого рынка. Применение метода 5W Шеррингтона для определения целевой аудитории.	2
	Практическое занятие 15. Составление анкеты для опроса потенциальных клиентов, проведение опроса в сети Интернет, социальных мессенджерах и иных цифровых аналогах.	2
	Практическое занятие 16. Планирование рабочего процесса. Определение бизнес-процессов и составление схемы ведения предпринимательской деятельности.	2
	Практическое занятие 17. Разработка организационной структуры управления компании. Структурные подразделения компании, их описание и функциональное назначение.	2
Тема 3.8. Финансовое моделирование деятельности предпринимательско й единицы	Содержание	16/12
	1. Финансовое планирование как раздел бизнес-плана. Основные этапы составления финансового плана компании. Методика расчета финансовых показателей.	4
	2. Расчет точки безубыточности.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12
	Практическое занятие 18. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования.	2
	Практическое занятие 19. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода. Определение рыночной цены товара. Расчет себестоимости товара, определение розничной цены.	2

	Практическое занятие 20. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении.	2
	Практическое занятие 21–22. Составление плана переменных расходов.	4
	Практическое занятие 23. Расчет точки безубыточности по данным реального бизнес-плана	2
Тема 3.9. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта	Содержание	8/6
	1. Основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционного проекта. Методы оценки инвестиционных проектов.	2
	2. Выбор ставки дисконтирования. Обоснование выбора ставки дисконтирования. Расчет простого периода окупаемости проекта (PaybackPeriod)	
	3. Основные показатели оценки социальной эффективности инвестиционного проекта	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 24. Расчет экономической окупаемости инвестиционного проекта с учетом различных сценариев	2
Тема 3.10. Современные программные продукты, используемые для разработки и презентации бизнес-плана/инвестиционного проекта	Практическое занятие 25–26. Расчет основных показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта: - Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod) - Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue) - Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn) - Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability) - Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)	2
	Содержание	12/8
	1. Специализированные программные продукты, используемые для составления бизнес-плана, разработки финансовой модели бизнеса и презентации инвестиционного проекта.	4
	2. Основные правила оформления презентаций инвестиционного проекта	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 27–29. Разработка бизнес-плана с применением специализированных программных продуктов (по выбору образовательной организации)	6
	Практическое занятие 30–31. Оформление и презентация бизнес-плана / инвестиционного проекта	2
Самостоятельная работа при изучении раздела 3		8
Производственная практика Виды работ 1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирования целей маркетингового исследования 2. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач. 3. Определение этапов проведения маркетинговых исследования на примере предприятия торговли. 4. Разработка плана проведения маркетингового исследования и согласование с руководителем учебной практики. 5. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования. 6. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.		72

7. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий: – исследования рынка (определение емкости рынка и доли рынка); – изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке, уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента); – исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара); – исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене); – исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании); – рынка. 8. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках 9. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. 10. Оформление результатов маркетингового исследования. 11. Исследование рынка, проведение статистических исследований по ценовым показателям 12. Сбор, мониторинг и систематизация ценовых показателей товаров, пользующихся наибольшим спросом в торговой организации, по данным которой проводится маркетинговое исследование. 13. Применение сквозных цифровых технологий при проведении работ по анализу ценовых показателей товаров (перечень товаров подбирает обучающийся по согласованию с руководителем учебной практики). 14. Анализ ценовой политики и ценовой стратегии исследуемой торговой организации. 15. Установление ценовых конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках. 16. Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия. 17. Представление презентации по итогам анализа ценообразования торгового предприятия. 18. Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги 19. Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации	
Экзамен по модулю	12
Всего	414

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Реализация учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

Программное обеспечение

Программное обеспечение, являющееся частью электронной информационно-образовательной среды и базирующееся на телекоммуникационных технологиях:

- компьютерные обучающие программы;
- тренинговые и тестирующие программы;
- интеллектуальные роботизированные системы оценки качества выполненных работ.

Программа управления образовательным процессом в ЭИОС (Информационная технология. Программа управления образовательным процессом. КОМБАТ).

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Сухов, В. Д. Маркетинг : учебник для СПО / В. Д. Сухов, А. А. Киселев, А. И. Сазонов. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 306 с. — ISBN 978-5-4488-1358-0, 978-5-4497-1608-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/119290.html>
2. Мазилкина, Е. И. Маркетинг : учебник для СПО / Е. И. Мазилкина. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 232 с. — ISBN 978-5-4488-1922-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138133.html>
3. Шамис, В. А. Основы маркетинга в различных сферах деятельности : учебное пособие для СПО / В. А. Шамис, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 173 с. — ISBN 978-5-4488-1569-0,

978-5-4497-1831-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124751.html>

4. Ларионова, О. А. Ценообразование. Методы ценообразования : учебное пособие / О. А. Ларионова. — Рязань : Рязанский государственный радиотехнический университет, 2022. — 49 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/134881.html>

5. Павлова С.А., Цветкова Е.А. Основы теории ценообразования. [Электронный ресурс] : рабочий учебник /Павлова С.А., Цветкова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

6. Павлова С.А., Цветкова Е.А. Методология формирования цен. [Электронный ресурс] : рабочий учебник /Павлова С.А., Цветкова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

7. Павлова С.А., Цветкова Е.А. Практическое ценообразование. [Электронный ресурс] : рабочий учебник /Павлова С.А., Цветкова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

8. Кисова, А. Е. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие для СПО / А. Е. Кисова, К. В. Барсукова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 104 с. — ISBN 978-5-00175-120-5, 978-5-4488-1519-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121370.html>

9. Кускова Е.А. Бизнес-план как основа реализации предпринимательской идеи (проекта). [Электронный ресурс] : рабочий учебник /Кускова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

10. Кускова Е.А. Анализ рынка и разработка плана маркетинга. [Электронный ресурс] : рабочий учебник /Кускова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

11. Кускова Е.А. Содержание и разработка основных разделов бизнес-плана. [Электронный ресурс] : рабочий учебник /Кускова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

12. Кускова Е.А. Анализ эффективности и оценка рисков бизнес-проекта. [Электронный ресурс] : рабочий учебник /Кускова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

Интернет-ресурсы

- <http://www.marketingpro.ru/>
- <http://www.mavriz.ru/>
- <http://www.marketingnews.ru/>
- <http://grebennikon.ru/journal-3.html>
- <http://www.marketolog.biz/index.php?pid=75>
- <http://www.garant.ru>
- <http://www.cir.ru>
- <http://www.Budgetrf.ru>
- Справочно-правовая система «Консультант плюс», «Гарант»

Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ. -2014.- № 31. - ст. 4398.
2. О бухгалтерском учете [Текст]: Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. - 2011. – № 50. – Ст. 7344.
3. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Текст] : Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 24.12.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1998. - № 23.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Текст]: Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44-н (ред. от 16.05.2016) // "Российская газета", №140, 25.07.2001.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Текст]: Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26-н (ред. 16.05.2016) // "Российская газета", №91-92, 16.05.2001.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1	–Составляет план проведения маркетингового исследования –Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования –Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования –Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	Тестирование. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка при выполнении работ по учебной практике.
ПК 2.2	–Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках –Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов –Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации –Использует программные продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по
ПК 2.3	–Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	

ПК 2.4	–Обосновывает конкурентные преимущества товара на внешнем и внутренних рынках	профессиональному модулю
ПК 2.5	–Соблюдает правила и принципы разработки бизнес-плана (полнота и точность составления разделов бизнес-плана) – Использует информационные технологий в процессе составления бизнес-плана –Использует информацию специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана.	
ПК 2.6	–Рассчитывает и обосновывает результаты анализа финансовых результатов деятельности организации –Применяет различные платформы в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.7	–Обосновывает разработанные мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	
ПК 2.8	–Составляет план сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы –Выявляет проблемы и риски предпринимательской деятельности	
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 и их необходимые источники и планирует процесс поиска; –структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; –оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных	

	технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	–определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; –применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	–понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; –участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; –строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- дифференцированный зачет;
- экзамен;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой.

Формы оценки

Экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично

Дифференцированный зачет:

Оценка *«отлично»* выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка *«хорошо»* выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

СОГЛАСОВАНО

Работодатель

ИП Орехова Г.В.

Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧПОУ ПГТК



Э.Г.Шлосберг

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ. 03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ
И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ**

по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

МДК.03.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И
КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

Квалификация:

специалист торгового дела

Форма обучения: заочная

Нормативный срок обучения:

2 года 7 месяцев на базе среднего общего образования

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе
Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального
образования по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Организация-разработчик: ЧПОУ ПГТК

Разработчики: Корниенко О.В.

РАССМОТРЕНО

на заседании Педагогического совета

Протокол № 1

от «30» августа 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ (ПО ВЫБОРУ)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3 н.1.	Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
ПК 3.1	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7	Составлять аналитические отчеты по продажам, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.8	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

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

	– применять техники по закрытию сделки; – суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; – фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; – обеспечивать конфиденциальность полученной информации; – анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий; – оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; – подготавливать документацию для формирования заказа; – осуществлять мероприятия по размещению заказа; – следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; – принимать корректирующие меры по соблюдению договорных обязательств; – осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; – оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; – осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; – организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; – соблюдать конфиденциальность информации; – предоставлять клиенту достоверную информацию; – корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; – соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; – обеспечивать баланс интересов клиента и организации; – обеспечивать соблюдение требований охраны; – разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; – собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; – планировать работу по выполнению плана продаж; – анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; – анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; – анализировать возможности увеличения объемов продаж; – планировать и контролировать поступление денежных средств; – обеспечивать наличие демонстрационной продукции; – применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; – планировать рабочее время для выполнения плана продаж; – планировать объемы собственных продаж; – оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; – разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности; – разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; – анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; – анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; – анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; – вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; – вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов; – анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; – обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; – анализировать оборачиваемость складских остатков; – составлять отчетную документацию по продажам; – разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; – инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; – инициативно вести диалог с клиентом; – резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы;
--	--

	– определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; – разрабатывать рекомендации для клиента; – собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; – проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; – вести деловую переписку с клиентами и партнерами; – использовать программные продукты.
Знать	– методики выявления потребностей клиентов; – методики выявления потребностей; – технику продаж; – методики проведения презентаций; – потребительские свойства товаров; – требования и стандарты производителя; – принципы и порядок ведения претензионной работы; – ассортимент товаров; – стандарты организации; – стандарты менеджмента качества; – гарантийную политику организации; – специализированные программные продукты; – методики позиционирования продукции организации на рынке; – методы сегментирования рынка; – методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции; – инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов; – Законодательство Российской Федерации в области работы с конфиденциальной информацией; – Приказы, положения, инструкции, нормативную документацию по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания; – Основы организации послепродажного обслуживания.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 336,

в том числе в форме практической подготовки 130 часов.

Из них на освоение МДК – 216,

в том числе самостоятельная работа - 176,

практики, в том числе учебная 36 часов,

производственная 72 часа.

Промежуточная аттестация -18 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.					
				Теоретических занятий	Обучение по МДК			Практики	
					В том числе				
					Лабораторных. и практических. занятий	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3; ПК 3.4; ПК 3.5; ПК 3.6; ПК 3.7, ПК 3.8 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09.	Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	216	130	14	20	176	6	36	72
	Учебная практика	36							
	Производственная практика	72							
	Экзамен по модулю	12							
	Всего:	336	130	14	20	176	6	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч
1	2	3
Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		324/238
МДК 03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами		196/ 130
Тема 1.1. Формирование клиентской базы	Содержание	20/12
	1. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	8
	2. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.	
	3. Пути формирования клиентской базы	
	4. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, CEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM).	
	5. Основные критерии выбора CRM-системы. Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России	
	В том числе практических занятий	12
	Практическое занятие 1-4. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации	4
	Практическое занятие 5-7. Планирование исходящих телефонных звонков, встреч, переговоров.	4
	Практическое занятие 8-9. Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности.	4
Тема 1.2. Организация и осуществление преддоговорной и предпродажной работы	Содержание	38/16
	1. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий	12
	2. 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»	
	3. 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.	
	4. Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.	
	5. Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям,	

	сегментация площади торгового зала, оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине	
	6. Мерчандайзинг. понятие, правила и программы	
	7. 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.	
	8. Методика построения планограммы. Правила оформления ценников.	
	В том числе практических занятий	16
	Практическое занятие 10-11. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов с использованием сквозных цифровых технологий.	2
	Практическое занятие 12-13. Формулировка ценностей товара и их отражение в уникальном торговом предложении.	2
	Практическое занятие 14-15. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж	2
	Практическое занятие 16-17. Организация и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов.	2
	Практическое занятие 18-19. Фиксация и анализ результатов преддоговорной работы с клиентом, и разработка плана дальнейших действий с применением специализированных программных продуктов.	2
	Практическое занятие 20-21. Использование интернет-вещей для оптимизации торговых процессов.	2
	Практическое занятие 22-23. Оформление витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.	2
	Практическое занятие 24-25. Анализ эффективности размещения отделов магазина с учетом мерчандайзинговых подходов	2
Тема 1.3. Организация и осуществление продажи потребительских товаров	Содержание	22/16
	1. Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж.	6
	2. Технологии продаж потребительских товаров в розничных торговых предприятиях, интернет-магазинах и на маркетплейсах	
	3. Алгоритмы работы с возражениями и техники закрытия сделок	
	4. Подготовка и проведение презентаций потребительских товаров	
	В том числе практических занятий	16
	Практическое занятие 26-27. Изучение взаимного влияния поведения продавца и покупателя на эффективность процесса продажи	4
	Практическое занятие 28-30 Подготовка презентации товара для клиентов с учетом их потребностей	6
Тема 1.4. Обеспечение эффективного взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги торговли и соблюдения стандартов организации	Практическое занятие 31-33. Работа с возражениями в процессе продажи товаров	6
	Содержание	24/16
	1. Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования. Бизнес-процессы и стандарты работы розничного магазина	8
	2. Принципы и порядок ведения претензионной работы. Схема работы с претензиями. Алгоритм ответа на претензию	
	В том числе практических занятий	16
	Практическое занятие 34-35. Организация процесса купли-продажи в соответствии со стандартами и регламентами торговой организации	4
	Практическое занятие 36-37. Продажа дополнительных услуг торгового предприятия	4

	Практическое занятие 38-39. Оказание содействия клиентам в процессе продажи	4
	Практическое занятие 40-41. Урегулирование спорных вопросов, претензий	4
Тема 1.5. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса	Содержание	32/22
	1. Позиционирование продукции организации на рынке	10
	2. Методы сегментирования рынка. Портрет клиента.	
	3. Методы стимулирования продаж	
	В том числе практических занятий	22
	Практическое занятие 42-45. Сбор, анализ и систематизация данных по объемам продаж	8
	Практическое занятие 46-49. Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж	8
	Практическое занятие 50-52. Расчет эффективности мероприятия по стимулированию продаж	6
Тема 1.6. Организация контроля продаж. Оценка эффективности продаж	Содержание	26/20
	1. Внутренний и внешний контроль продаж. Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. Формирование отчетов о продажах	6
	В том числе практических занятий	20
	Практическое занятие 53-55. Составление отчетной документации по продажам	6
	Практическое занятие 56-59. ABC, XYZ-анализ текущей клиентской базы.	8
	Практическое занятие 60-62. Формирование отчета о работе с текущей базой (пенетрации, индекса лояльности — NPS, ценности клиента- LTV, показателя удержания покупателя –CRR, среднего дохода на покупателя – ARC)	6
Тема 1.7. Анализ и контроль состояния товарных запасов	Содержание	12/6
	1. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль	6
	В том числе практических и лабораторных занятий	6
	Практическое занятие 63-65. Анализ состояния складских остатков и их оборачиваемости	6
Тема 1.8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов	Содержание	32/22
	1. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов	10
	В том числе практических занятий	22
	Практическое занятие 66-68. Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров.	6
	Практическое занятие 69-71. Разработка плана послепродажного обслуживания клиента	6
	Практическое занятие 72-76. Анализ уровня удовлетворенности качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия»	6
	Самостоятельная работа по изучению МДК	14
	Промежуточная аттестация (экзамен)	6
Учебная практика		36
Производственная практика		72
Виды работ		
1. Наполнение и поддержание в актуальном состоянии клиентской базы. Анализ эффективности управления портфелем клиентов с использованием цифровых и информационных технологий.		
2. Установление контактов, определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров.		
3. Оформление витрин и выставок.		
4. Проведение первичного мерчандайзинг- аудита розничных торговых объектов.		
5. Подготовка презентации товара, выбор и обоснование метода завершения сделки.		

6. Мониторинг и контроль выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов. 7. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж. 8. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и программ по повышению лояльности клиентов. 9. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов. 10. Выполнение операций по контролю над состоянием товарных запасов. 11. Анализ товарных запасов с применением программных продуктов. 12. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания	
Экзамен по модулю	12
Всего	336

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Кабинеты «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

3.2. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Технические средства обучения:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

Программное обеспечение

Программное обеспечение, являющееся частью электронной информационно-образовательной среды и базирующееся на телекоммуникационных технологиях:

- компьютерные обучающие программы;
- тренинговые и тестирующие программы;
- интеллектуальные роботизированные системы оценки качества выполненных работ.

Программа управления образовательным процессом в ЭИОС (Информационная технология. Программа управления образовательным процессом. КОМБАТ).

3.3. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Демченко Т.С. Сущность продаж и типы технологий их организации. Основы профессии «Агент коммерческий» и понимание его роли в реализации технологии

продаж. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Демченко Т.С. - 2020. - <https://library.roweb.online>

2. Хирова А.И. Технологии продаж больших контрактов. Стратегии и методы продаж и их прогнозирования. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Хирова А.И. - 2020. - <https://library.roweb.online>

3. Жданова, Т. С. Технологии продаж : учебное пособие для бакалавров / Т. С. Жданова. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2022. — 183 с. — ISBN 978-5-394-04607-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/137771.html>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	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.	Тестирование. Оценка результатов выполнения практических заданий. Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов и дифференцированных зачетов по профессиональному модулю.
ПК 3.2	– Разрабатывает алгоритм установления контактов; – Формирует коммерческие предложения по продаже товаров; – Информировать 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.	
ПК 3.3	– Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; – Суммирует выгоды и предлагать план действий клиенту; – Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	
ПК 3.4	– Планирует объемы собственных продаж; – Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; – Анализирует выполнения плана продаж.	

ПК 3.5	– Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; – Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	
ПК 3.6	– Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	
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 соответствие 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.	

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- дифференцированный зачет;
- экзамен;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой.

Формы оценки

Экзамен

Оценка *«отлично»* выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка *«хорошо»* выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично

Дифференцированный зачет:

Оценка *«отлично»* выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка *«хорошо»* выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении

программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «*неудовлетворительно*» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

СОГЛАСОВАНО

Работодатель

ИП Орехова Г.В.

Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧПОУ ПГТК



Э.Т.Шлосберг

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ**

МДК.04.01 ОСНОВЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ

МДК.04.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

МДК.04.03 ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОСНОВЫ ЭКСПЕРТИЗЫ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

МДК.04.04 УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ

Квалификация:

специалист торгового дела

Форма обучения: заочная

Нормативный срок обучения:

2 года 7 месяцев на базе среднего общего образования

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе
Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего
профессионального образования **38.02.08 «Торговое дело»**.

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК _____

Разработчики: Сафронова О.Н., к.экон.н.

РАССМОТРЕНО

на заседании Педагогического совета

Протокол № 1

от «30» августа 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02. ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

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

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

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

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 454

в том числе в форме практической подготовки - 254

Из них на освоение МДК – 334

в том числе самостоятельная работа – 228

курсовая работа (проект) - 20

практики, в том числе учебная - 36

производственная - 72

Промежуточная аттестация в форме комплексного экзамена, экзамена по модулю – 18.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего час.	В т.ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Обучение по МДК					Практики	
				Теоретических занятий	В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных. и практических. занятий	Курсовой проект (работа)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 01, ОК 03	Раздел 1. Основы товароведения	70	32	8	8		52	2		
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Товароведение потребительских товаров	118	48	10	14	20	72	2		
ПК 2.4, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	108	50	14	16		76	2		
ПК 2.5, ОК 02, ОК 05, ОК 09	Раздел 4. Управление ассортиментом товаров	38	124	4	4		28	2	36	72
	Учебная практика	36								
	Производственная практика	72								
	Экзамен по модулю	12								
	Всего:	454	254	36	42	20	228	8	36	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч
1	2	3
Раздел 1. Основы товароведения		74/32
МДК 04.01 Основы товароведения		64/32
Тема 1.1. Предмет и основные категории товароведения	Содержание	6/2
	1. Ключевые понятия товароведения: предмет, цели и задачи, объекты и субъекты, принципы товароведения.	4
	2. Основопологающие характеристики товаров: ассортиментная, количественная, качественная и стоимостная. Формирование основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
Тема 1.2. Методы классификации и кодирования товаров в товароведении	Содержание	10/6
	1. Понятия в области классификации и кодирования товаров. Иерархический и фасетный методы классификации. Преимущества и недостатки. Товароведная классификация товаров	4
	2. Кодирование товаров: понятие, цели, правила, методы. Классификаторы: понятие, классификация, назначение. Современные способы кодирования товаров	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 1. Распознавание разновидности метода классификации и составление классификации товаров фасетным и иерархическим методами	2
	Практическое занятие 2. Установление количества ступеней классификации и их наименований для кодов товаров, установленных общероссийским классификатором продукции. Идентификация товаров по штриховому коду (ШК)	4
Тема 1.3. Качество товаров и свойства товаров	Содержание	20/12
	1. Многоаспектность понятия качества. Актуальность проблемы качества товаров. Требования к качеству товаров. Градации качества. Товарный и природный сортаменты.	8
	2. Основные понятия и классификация потребительских свойств и показателей качества товаров. Номенклатура потребительских свойств товаров	

	3. Свойства товаров и их природа. Основные физические, химические, биологические и смешанные свойства потребительских товаров	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12
	Практическое занятие 3. Исследование номенклатуры потребительских свойств продовольственных товаров и показателей качества товаров	4
	Практическое занятие 4. Исследование номенклатуры потребительских свойств непродовольственных товаров	4
	Практическое занятие 5. Определение градации качества продовольственных товаров	4
Тема 1.4. Обеспечение качества и количества потребительских товаров	Содержание	16/8
	1. Факторы, обеспечивающие качество товаров. 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	8
	2. Факторы, сохраняющие качество товаров: упаковка и маркировка, товарная обработка, условия хранения, транспортирования, реализации и использование товаров, техническая помощь в обслуживании	
	3. Товарные потери: понятие товарных потерь и факторы, влияющие на их величину, виды, методика расчетов нормируемых товарных потерь продовольственных товаров, мероприятия по предупреждению и снижению потерь товара	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 6. Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и регулирования режима их хранения для обеспечения сохраняемости.	4
	Практическое занятие 7. Расчет фактических и нормируемых потерь и разработка мероприятий по их сокращению	4
Тема 1.5. Товарная информация	Содержание	12/4
	1. Основные понятия. Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации	8
	2. Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 8. Анализ структуры и информации на маркировке товаров. Исследование порядка маркировки товаров в системе «Честный ЗНАК»».	4
	Самостоятельная работа	4

	Промежуточная аттестация (экзамен)	6
Раздел 2. Товароведение потребительских товаров		116/68
МДК 04.02 Товароведение потребительских товаров		116/48/20
Тема 2.1. Товароведение продовольственных товаров	Содержание	52/22
	1. Теоретические основы товароведения продовольственных товаров: классификация продтоваров, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, факторы, формирующие и сохраняющие качество продтоваров	4
	2. Товароведение зерномучных товаров: классификация ассортимента, особенности строения зерна, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки зерномучных товаров	2
	3. Товароведение свежих и переработанных плодов, овощей и грибов: особенности свежих плодов и овощей как объекта товародвижения, классификация ассортимента, требования к качеству, условиям и срокам хранения, способы консервирования плодоовощной продукции	4
	4. Товароведение вкусовых товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки вкусовых товаров	2
	5. Товароведение кондитерских товаров, крахмала, сахара и меда: классификация ассортимента и пищевая ценность, особенности химического состава сахаристых и мучных кондитерских изделий, потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, товароведная характеристика крахмала, сахара и меда, сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки	4
	6. Товароведение пищевых жиров: общие сведения о пищевых жирах, особенности химического состава пищевых жиров растительного и животного происхождения, классификация ассортимента, технологии производства, условия и сроки хранения и требования к маркировке	2
	7. Товароведение молока и молочных товаров: классификация ассортимента и пищевая ценность, химический состав, основные потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, товароведная характеристика молока и молочных товаров, условия и сроки хранения, требования к маркировке	4
	8. Товароведение мяса мясных и яичных товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, товароведная характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки мясных и яичных товаров	4
	9. Товароведение рыбы и рыбных товаров: основные промысловые семейства рыб,	4

	классификация ассортимента и пищевая ценность рыб и нерыбных гидробионтов, химический состав, основные потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, товароведная характеристика молока и молочных товаров, условия и сроки хранения, требования к маркировке	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	22
	Практическое занятие 1-3. Идентификация ассортиментной принадлежности продовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6
	Практическое занятие 4-6. Особенности маркировки продовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6
	Практическое занятие 7-9. Определение градации качества продовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6
	Практическое занятие 10. Расчет естественной убыли продовольственных товаров при хранении	2
	Практическое занятие 11. Расчет естественной убыли продовольственных товаров и боя стеклотары при транспортировании	2
Тема 2.2. Товароведение непродовольственных товаров	Содержание	64/26
	1. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров: однородные группы непродовольственных товаров, качество и потребительские свойства, факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	2. Товароведение текстильных товаров: классификация ассортимента текстильных волокон, нитей, пряжи и текстильных материалов, основные ткацкие плетения, способы отделки и колористического оформления тканей, классификация их ассортимента.	2
	3. Товароведение швейно-трикотажных товаров: факторы, влияющие на качество, классификация ассортимента, контроль качества и определение сорта, маркировка, упаковка и хранение, особенности строения и свойства трикотажных полотен	2
	4. Товароведение обувных товаров: натуральные, синтетические и искусственные материалы для производства обуви, характеристика ассортимента кожаной и резиновой обуви, контроль качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	5. Товароведение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров: классификация и строение пушно-мехового сырья, основные процессы производства, классификация ассортимента, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	6. Товароведение хозяйственных товаров из пластмасс: общие сведения о пластических массах, классификация полимеров и пластмасс, ассортимент бытовых изделий из пластмасс, требования к качеству, особенности маркировки, условия хранения	2

	7. Товароведение товаров бытовой химии: классификация основных подгрупп, требования к качеству и безопасности, маркировка, транспортирование и хранение	2
	8. Товароведение стеклянных и керамических бытовых товаров: особенности производства, обработка и декорирование, классификация ассортимента, потребительские свойства, оценка качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	9. Товароведение парфюмерно-косметических товаров: классификация, основные потребительские свойства, особенности технологии производства, сырье, используемое для изготовления парфюмерно-косметическим товаров, основные потребительские свойства и показатели качества, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	10. Товароведение мебельных товаров: классификация, материалы для производства мебели (конструкционные, облицовочные, настилочные и т.д.), основные этапы производство, особенности производства мягкой мебели, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	11. Товароведение бытовых электротехнических товаров: характеристика и классификация основных подгрупп, потребительские свойства, требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	12. Товароведение галантерейных товаров: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	13. Товароведение ювелирных товаров: характеристика ассортимента металлов и сплавов, используемых для производства ювелирных изделий, пробирование и клеймение изделий из сплавов драгоценных (благородных) металлов, характеристика ассортимента ювелирных вставок, виды обработки и огранки, классификация ассортимента ювелирных изделий	2
	14. Товароведение радиоэлектронных товаров: классификация ассортимента основных подгрупп, товароведная характеристика бытовой аудио- и видеотехники, основные потребительские свойств и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	15. Товароведение спортивных и рыболовных товаров: классификация ассортимента основных подгрупп, потребительские свойства и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	16. Товароведение транспортных средств личного пользования: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2

	17. Товароведение школьно-письменных, канцелярских товаров и игрушек: характеристика основных подгрупп, классификация и потребительские свойства, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	18. Товароведение печатных изданий: потребительские свойства книг факторы их формирующие, требования к качеству, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение печатных изданий	2
	19. Товароведение художественных товаров: понятие изделий народных художественных промыслов и сувениров, потребительские свойства, классификация и характеристика ассортимента, особенности производства, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	26
	Практическое занятие 12-14. Идентификация ассортиментной принадлежности одежно-обувных и парфюмерно-косметических товаров	6
	Практическое занятие 15-17. Идентификация ассортиментной принадлежности культурно-бытовых и хозяйственных товаров	6
	Практическое занятие 18-19. Выявление дефектов (пороков) и определение градации качества (сортности) одежно-обувных товаров	4
	Практическое занятие 20-23. Особенности маркировки парфюмерно-косметических, культурно-бытовых и хозяйственных товаров	8
	Практическое занятие 24. Обязательная маркировка непродовольственных товаров. Особенности работы в системе «Честный Знак».	2
	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.	
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) 1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. 3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. 4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования 5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы 6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы 7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. 8. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований	20

9. Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы		
10. Защита курсовой работы		
Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		108/50
МДК 04.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		108/50
Тема 3.1.	Содержание	30/16
Оценочная деятельность в товароведении	1. Основные понятия оценочной деятельности. Участники рынка оценочных услуг	2
	2. Сущность оценочной деятельности в товароведении: понятие, цели и принципы, виды, особенности, методы. Основные виды оценочной деятельности: идентификация, экспертиза, контроль качества, оценка качества, оценка уровня качества, сертификация, гигиеническая оценка, испытания и т. п. Понятие фальсификации товаров.	4
	3. Контроль качества: понятие контроля качества продукции. Количественные характеристики продукции. Виды испытаний. Правила отбора проб (выборки). Основные принципы отбора проб. Методы отбора проб (выборки). Виды контроля качества.	4
	4. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг: понятие конкурентоспособности товаров. Факторы конкурентоспособности. Критерии конкурентоспособности. Порядок проведения оценки конкурентоспособности. Методы оценки конкурентоспособности.	4
	5. Оценка и приемка товаров по количеству и качеству: правила, порядок, инструкции приемки продукции	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	16
	Практическое занятие 1-2. Применение правил отбора проб при выборочном контроле качества товарных партий продовольственного / непродовольственного товара.	4
	Практическое занятие 3-4. Определение объема выборки (проб), приёмочных и браковочных чисел товарных партий и расчет приёмочного уровня дефектности партии продовольственного /непродовольственного товара	4
	Практическое занятие 5-8. Оценка качества продовольственного / непродовольственного однородной группы (подгруппы)	8
Тема 3.2.	Содержание	34/18
Идентификация потребительских товаров	1. Основы идентификации потребительских товаров: значение понятие, цель и принципы идентификации, характеристика идентификации товаров, ее видов. Критерии, средства, показатели и методы идентификации. Общий порядок проведения идентификации товаров	4
	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

	3. Фальсификация товаров: понятие, виды, способы, предупреждение и последствия фальсификации потребительских товаров	2
	4. Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп продовольственных товаров	4
	5. Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп непродовольственных товаров	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10
	Практическое занятие 9-10. Исследование общих правил проведения идентификации продовольственных / непродовольственных товаров. Выявление показателей пригодных для целей ассортиментной (видовой) идентификации.	4
	Практическое занятие 11-13. Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации продовольственного товара однородной группы (подгруппы).	6
	Самостоятельная работа. Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации непродовольственного товара однородной группы (подгруппы).	8
Тема 3.3. Методы определения показателей качества товаров	Содержание	10/6
	1. Классификация и характеристика методов определения показателей качества: объективные и эвристические методы, преимущества и недостатки. Разновидности измерительного метода. Основные виды погрешностей измерений. Органолептический метод: особенности, разновидности, порядок и процедура проведения, оценка с применением балловых шкал	2
	2. Экспертный метод	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 18. Оценка органолептических и физико-химических показателей качества продовольственного / непродовольственного товаров.	2
	Практическое занятие 19-20. Балльная оценка органолептических показателей качества продовольственного / непродовольственного товара.	4
Тема 3.4. Основы экспертизы потребительских товаров	Содержание	34/18
	1. Теоретические основы экспертизы потребительских товаров: предмет, цели и задачи организации экспертизы, основными понятия, принципы и виды, значение экспертизы в системе управления качеством.	4
	2. Организация и процедура проведения товароведной экспертизы: порядок назначения и производства экспертиз, взятия проб и образцов товаров, документальное оформление работ по организации экспертизы. Документальное оформление результатов	4

	экспертизы товаров: структура и содержание акта экспертизы.	
	3. Виды и подвиды товарной экспертизы: товароведная, санитарно-гигиеническая, ветеринарная, экологическая.	4
	4. Нормативно-правовая база товароведной экспертизы: основные законодательные и нормативные документы, требования к экспертам, техническое регулирование и информационно-справочное обеспечение экспертизы, стандартизация как нормативная база экспертизы.	6
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	18
	Практическое занятие 21. Подготовка к проведению экспертизы качества потребительских товаров.	4
	Практическое занятие 22. Организация проведения экспертизы качества потребительских товаров.	4
	Практическое занятие 23. Документальное сопровождение экспертизы качества продовольственного / непродовольственного товара	4
	Практическое занятие 24-26. Экспертиза качества продовольственного / непродовольственного товара однородной группы (подгруппы)	6
Раздел 4. Управление ассортиментом товаров		36/16
МДК 04.04 Управление ассортиментом товаров		32/16
Тема 4.1 Основные понятия в области управления ассортиментом товаров	Содержание	4/2
	1. Теоретические основы управления ассортиментом: понятие ассортимента, классификация, свойства и показатели ассортимента, основные направления совершенствования ассортимента, факторы, влияющие на ассортимент потребительских товаров	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 1 Расчет показателей ассортимента.	2
Тема 4.2. Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия	Содержание	4/0
	1. Стратегии и тактика управления ассортиментом: основные виды конкурентных стратегий, позиционирование магазинов, сегментирование покупателей, выявление потребностей в товаре	2
	2. Ассортиментная политика розничного магазина: основные понятия, факторы, влияющие на формирование и разработку ассортиментной политики, анализ и улучшение ассортиментной политики	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-
Тема 4.3. Методы и инструменты	Содержание	12/8
	1. ABC-анализ: виды, суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки	2

управления товарным ассортиментом	метода, методика стратификации множества элементов	
	2. XYZ-анализ: суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки метода. Совмещенный ABC- и XYZ-анализ	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 2. Расчет основных показателей ассортимента розничного магазина	2
	Практическое занятие 3. ABC-анализ ассортимента розничного магазина	2
	Практическое занятие 4. XYZ-анализ, совмещенный ABC- и XYZ-анализ ассортимента розничного магазина	2
	Практическое занятие 5. Оценка ассортиментной политики розничного торгового предприятия	2
Тема 4.4. Основы категорийного менеджмента	Содержание	4/2
	1. Введение в 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
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практическое занятие 6. Выполнение расчетов для внедрения принципов категорийного менеджмента с применением специализированных программных продуктов	2
Тема 4.5. Методология категорийного ассортимента	Содержание	8
	1. Структурирование и выделение категорий в товарном ассортименте. Формирование категорий в ассортименте. Балансировка ассортимента по широте и глубине. Распределение торговых площадей между категориями	2
	2. Ассортиментная матрица магазина: суть, принципы, правила и этапы формирования	2
	Самостоятельная работа. Составление карточки-кейса и перевод его на язык «категорийного менеджмента».	2
	Самостоятельная работа. Составление портрета категории, выбор конкурентов и алгоритмов решения задачи по кейсу	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		36

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.	
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. 10. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества. 11. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.	72
Промежуточная аттестация (экзамен)	12
Всего	454

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

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

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

Реализация учебной дисциплины требует наличия электронной образовательной среды, учебного кабинета бухгалтерского учета, стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия, междисциплинарных курсов, лаборатории товароведения.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Реализация программы дисциплины предполагает обязательную учебную практику.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические рекомендации по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

Программное обеспечение

Программное обеспечение, являющееся частью электронной информационно-образовательной среды и базирующееся на телекоммуникационных технологиях:

- компьютерные обучающие программы;
- тренинговые и тестирующие программы;
- интеллектуальные роботизированные системы оценки качества выполненных работ.

Программа управления образовательным процессом в ЭИОС (Информационная технология. Программа управления образовательным процессом. КОМБАТ).

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017. — 156 с. — ISBN 978-5-4488-0148-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/70617.html>

2. Добровольская С.С. Основы товароведения [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Добровольская С.С. - 2024. - <http://library.roweb.online>
3. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2023. — 226 с. — ISBN 978-5-4488-1053-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/131419.html>
4. Цветкова Е.А. Общие представления о товароведении продовольственных товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
5. Цветкова Е.А. Товароведение зерномучных и плодоовощных товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
6. Цветкова Е.А. Товароведение вкусовых и кондитерских товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
7. Цветкова Е.А. Товароведение пищевых жиров, молочных, яичных, рыбных и мясных товаров [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
8. Цветкова Е.А. Общие представления о товароведении непродовольственных товаров. Товароведение товаров бытовой химии, металлохозяйственных, мебельных и электробытовых товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
9. Цветкова Е.А. Товароведение школьно-письменных, канцелярских, музыкальных, бытовых электронных товаров, фототоваров, спортивных, ювелирных, текстильных и швейных товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
10. Цветкова Е.А. Товароведение трикотажных, обувных, пушно-меховых и овчинно-шубных товаров, галантерейных и парфюмерно-косметических товаров. [Электронный ресурс]: рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2020. - <http://library.roweb.online>
11. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 236 с. — ISBN 978-5-4488-1738-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/135504.html>
12. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106864.html>
13. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация : учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов : Профобразование, 2021. — 102 с. — ISBN 978-5-4488-0926-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/99923.html>

14. Сухов, В. Д. Маркетинг : учебник для СПО / В. Д. Сухов, А. А. Киселев, А. И. Сазонов. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022. — 306 с. — ISBN 978-5-4488-1358-0, 978-5-4497-1608-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/119290.html>

15. Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания : учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-1265-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106865.html>

Интернет-ресурсы

- <http://www.cpb-glavbuh.ru/>;
- www.consultant-plus.ru;
- <http://www.edu-all.ru/>
- Электронный ресурс «Бухгалтерия Онлайн» <http://www.buhonline.ru/>.
- Справочно-правовая система «Консультант плюс»

Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ. -2014.- № 31. - ст. 4398.
2. О бухгалтерском учете [Текст] : Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. - 2011. – № 50. – Ст. 7344.
3. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Текст] : Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 24.12.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 1998. - № 23.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Текст]: Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44-н (ред. от 16.05.2016) // "Российская газета", №140, 25.07.2001.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Текст]: Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26-н (ред. 16.05.2016) // "Российская газета", №91-92, 16.05.2001.

Дополнительные источники

1. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».
2. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
3. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта,

алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

18. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>

19. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru

20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей [«www.spros.ru](http://www.spros.ru)

21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 2.1	– классифицирует товары при решении профессиональных задач; – осуществляет кодирование товаров с применением цифровых технологий;	Тестирование.
ПК 2.2	– идентифицирует ассортиментную принадлежность товаров – устанавливает градацию качества товара	Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю
ПК 2.3	– определяет и обеспечивает оптимальные условия хранения товаров с учетом принципов и требований к организации хранения товаров однородных и разнородных групп – выявляет дефекты товаров и диагностирует причины их возникновения; – рассчитывает товарные потери в соответствии с принятой методологией – разрабатывает мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров	
ПК 2.4	– выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров с использованием аналитики больших данных; – осуществляет поиск необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных – проверяет статус подобранных нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров; – выполняет оценку качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации в соответствии с установленным порядком; – применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров; – выполняет операции по подготовке и проведению экспертизы потребительских товаров – оформляет документы по результатам проведенной экспертизы; – систематизирует и регистрирует данные о	

	фактическом уровне качества товаров, о соответствии поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров	
ПК 2.5	формирует торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; анализирует ассортимент товаров с применением существующих методик; анализирует ассортиментную политику торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий; – выявляет приоритетные направления совершенствования ассортимента, в том числе с применением современных цифровых технологий	
ОК 01	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые	

	средства для решения профессиональных задач.	
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.	

Формы контроля обучения:

- тестирование;
- экзамен;
- дифференцированный зачет;
- комбинированный метод в форме фронтального опроса и групповой самостоятельной работы;
- домашние задания проблемного характера;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой;
- подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий проектного характера (коллективный тренинг/семинар).

Формы оценки

Электронный экзамен

Оценка «*отлично*» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «*хорошо*» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «*удовлетворительно*» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка «*неудовлетворительно*» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9% выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично.

Дифференцированный зачет:

Оценка «*отлично*» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает в письменной работе, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач билета.

Оценка «*хорошо*» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал,

грамотно и по существу излагает его в письменной работе, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач письменного экзамена, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практического задания в билете.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно изложить вопросы экзаменационного билета, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100% - отлично

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ ПГТК)**

СОГЛАСОВАНО

Работодатель

ИП Орехова Г.В.

Главный бухгалтер



Г.И.Сунозова

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧПОУ ПГТК



Э.Т.Шлосберг

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

по специальности 38.02.08 «Торговое дело»

МДК.05.01 Технология выполнения работ по профессии

12965 Контролёр – кассир

Квалификация:

специалист торгового дела

Форма обучения: заочная

Нормативный срок обучения:

2 года 7 месяцев на базе среднего общего образования

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 «Торговое дело».

Организация-разработчик: _____ ЧПОУ ПГТК

Разработчики: Кантеева А.Р.

РАССМОТРЕНО

на заседании Педагогического совета

Протокол № 1

от «30» августа 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 5. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 6. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 8. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 9. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности 38.02.08 «Торговое дело» заочной формы обучения в части освоения вида деятельности (ВД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и соответствующих общих (ОК) и профессиональных компетенций (ПК):

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.

ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.

ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.

ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.

ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.

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:

иметь практический опыт:

- эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и обслуживания покупателей.

уметь:

- осуществлять подготовку к работе ККТ различных видов;
- работать на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах - POS терминалах), фискальных регистраторах;
- устранять мелкие неисправности при работе на ККТ;
- распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;
- осуществлять заключительные операции при работе на ККТ;
- оформлять документы по кассовым операциям;
- соблюдать правила техники безопасности;
- выделять собственные успешные стратегии самомотивации;
- устанавливать и поддерживать позитивные межличностные коммуникации;
- эффективно управлять стрессом диагностировать и преодолевать конфликты, возникающие в работе с клиентами и сотрудниками.

знать:

- документы, регламентирующие применение ККТ;
- правила расчетов и обслуживания покупателей;
- типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации;
- устройство контрольно-кассовой техники;
- признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета;
- правила оформления документов по кассовым операциям
- признаки эмоционального интеллекта.

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

Всего часов 224,

в том числе в форме практической подготовки 152.

Из них на освоение МДК - 104,

в том числе самостоятельная работа – 38,

практики, в том числе

учебная – 36

производственная 72.

Промежуточная аттестация в форме квалификационного экзамена - 12.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы 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. 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 2.1.	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 2.2.	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 3.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
ПК 3.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
ПК 3.6.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

Код	Наименование результата обучения
ОК 7.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 9.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего час.	В т.ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.					
				Теоретических занятий	Обучение по МДК			Практики	
					В том числе				
					Лабораторных. и практических. занятий	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	Учебная	Производственная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1 – ОК 7, 9 ПК 1.6., 2.1., 2.2., 2.3., 3.3., 3.4., 3.6.	МДК.05.01 Технология выполнения работ по профессии Контролёр – кассир	104	44	32	34	38		36	72
	Учебная практика	36	36						
	Производственная практика	72	72						
	Промежуточная аттестация (квалификационный экзамен)	12							
	Всего:	224	152	32	34	38	х	36	72

3.2 Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

2 Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
МДК 05.01 Технология выполнения работ по профессии «Контролер-кассир»		66	
Тема 1. 1 Техническое оснащение торговых организаций	Содержание учебного материала	2	ОК 1 – ОК 7, 9 ПК 1.6., 2.1., 2.2., 2.3., 3.3., 3.4., 3.6.
	Техническое оснащение торговых организаций. Основные определения. Классификация и основные характеристики торгового оборудования. Классификация и основные характеристики торгового оборудования. Мебель для торговых помещений. Мебель, применяемая в торговых предприятиях. Рабочее место контролера-кассира. Измерительное оборудование. Классификация весоизмерительных приборов: по месту и способу установки, виду отсчёта, конструкции взвешиваемого устройства. Электронные весы. Контрольно-кассовое оборудование. Торгово-технологические требования к ККМ. Контрольно-кассовая техника. Контрольно-кассовая машина. Кассовый аппарат. Специальное оборудование. Холодильное оборудование. Оборудование для фасовки и упаковки. Классификация оборудования по назначению, периодичности действия, источнику используемой энергии, степени механизации и автоматизации. Торговый инвентарь. Классификация торгового инвентаря по назначению.		

	Практические занятия	2	
	Эргономические особенности выбора торговой мебели и расчет потребности в торговой мебели. Подбор измерительного оборудования для торговой точки Овладение навыками эксплуатации весов. Изучение инструкции пользователя устройства и техники безопасности эксплуатации режущих и измельчительных машин. Теоретическое изучение инструкции устройства фасовочного и упаковочного оборудования. Выбор типа торговых весов для торгового предприятия Навыки проверки настольных циферблатных весов, товарных весов, электронных весов, торговых гирь. Способы ухода за измерительным оборудованием. Подбор холодильного оборудования для определенного типа торгового предприятия		
Тема 1.2	Содержание учебного материала	2	

Нормативно- правовая база применения ККТ	Документы, регламентирующие применение ККТ. Значение ККТ. Государственный реестр. Средства визуального контроля. Сферы применения. Требования к ККТ. Защита информации. Правовое регулирование применения ККТ. Основные положения нормативных и законодательных актов по применению ККТ. Регистрация ККТ. Правила регистрация в налоговых органах, сервисных центрах. Права и обязанности налогового инспектора. Техподдержка ККТ. Особенности применения техники по учету кассовых операций плательщиками специальных режимов. Виды аппаратов. Отличительные особенности устройства техники для малого бизнеса. Требования к платежному документу Ответственность за нарушение правил применения ККТ. КоАП РФ. Виды нарушений. Ответственность. Суммы штрафов Типовые правила эксплуатации контрольно-кассовой техники. Закон РФ «О применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением» и иные законодательные документы по эксплуатации ККТ		
	Практические занятия	2	
	Анализ прав и обязанностей кассира		
	Содержание	2	

Тема 1.3 Устройство контрольно-кассовой техники и ее правила эксплуатации.	Охрана труда и техника безопасности при работе на контрольно-кассовой технике. Требования безопасности перед началом работы. Требования безопасности во время работы, в аварийных ситуациях, по окончании работы Подготовка к работе ККТ. Проверка документов и работоспособности ККТ. Фискализация новой ККТ. Процедура испытания новой ККТ. Маркировка ККМ. Маркировка, опломбирование и отметки в паспорте. Техническое обслуживание и ремонт ККТ. Техническое обслуживание: планово-профилактические работы технических специалистов. Знание обязательного перечня работ по техническому обслуживанию. Ремонт ККТ. Модернизация ККТ. Практические советы при выборе и при эксплуатации ККМ. Основные устройства ККТ и их характеристика. Дисплеи. Принтеры. Чековая лента. Клавиатура. Система идентификации сотрудников.		
	Практические занятия Анализ маркировки ККМ Изучение устройства ККМ разных видов Проведения технического обслуживания ККМ Проверка работоспособности ККМ Подготовка документов для регистрации ККМ в налоговых органах.	2	

Тема 1.4 Порядок работы на контрольно-кассовой технике	Содержание	
	История возникновения контрольно– кассовой техники. Касса.	2
	Работа на контрольно-кассовой технике различных видов. Требования к контрольно- кассовой технике. Классификация ККМ.	
	Обязательные операции ККМ. Операции, выполняемые всеми кассовыми машинами. Возможность оформления в чеке нескольких покупок, возможность указания количества товара, возможность расчета сдачи, печать в чеке даты и времени оформления чека.	
	Оформление чека и отчетности. Печать на чеке признака фискального режима. Возможность оформления чека возврата. Снятие отчета текущих показаний. Снятие отчёта закрытия смены.	
	Дополнительные возможности контрольно-кассовых машин. Выделение в чеке суммы налога на добавленную стоимость. Регистрация покупок в нескольких секций.	
	Безналичный расчет. Возможность работы на кассовом аппарате нескольких кассиров. Возможность безналичного расчета. Использование скидок-надбавок.	
	Виды и марки ККМ Сравнение разных видов ККМ по их применению к видам деятельности торговых предприятий	
	Реквизиты кассового чека и контрольной ленты. Обязательные реквизиты кассового чека. Правильное применение контрольной ленты. Электронная контрольная лента защищенная.	
	Порядок получения, хранения и выдачи денежных средств безналичного расчета. Выдача денежных средств лицам, не состоящим в списочном составе предприятия.	
Практические занятия		
Подготовка контрольно – кассовой техники к работе Работа в различных режимах на контрольно – кассовой технике Окончание работы на контрольно – кассовой технике	4	

	Получение различных видов чеков, отчётов. Оформления в чеке нескольких покупок, возможность указания количества товара, возможность расчета сдачи		
	Товарные вычисления, завес тары. Подсчёт стоимости покупок Алгоритм вставки и замены контрольной ленты.		
	Оформление в чеке нескольких покупок Расчет на ККМ суммы покупки с указанием количества товаров в чеке Расчет сдачи в чеке		
	Оформление чека возврата Работа на ККМ в фискальном и обучающем режимах		
Тема 2.1 Платёжеспособность государственных денежных знаков	Содержание	2	
	Признаки платежеспособности государственных денежных знаков. Признаки платежеспособности государственных денежных знаков. Защитные признаки банкнот.		
	Виды банкнот. Платежеспособные банкноты. Неплатежеспособные банкноты.		
	Виды повреждений банкнот. Банкноты, имеющие повреждения или дефекты, принимаемые к обмену. Степени защиты банкнот. Степени защиты банкнот Банка России. Номенклатура банкнот.		
	Основные признаки подлинности банкнот. Муаровый узор, кипп-эффект, водяные знаки, защитные волокна, инфракрасные метки, рельефные надписи, магнитные метки, защитная нить, микроперфорация, микротекст, цветопеременная краска		
	Практические занятия	4	

	Характеристика банкнот, находящихся в обращении в РФ Анализ отличительных особенностей государственных денежных знаков		
	Проверка платежеспособности денежных знаков Определение возможности обмена банкноты, имеющей повреждение или дефект Определение признаков подлинности банкнот		
Тема 2.2 Порядок работы на просмотровом настольном приборе	Содержание	2	
	Классификация детекторов валют. Принцип работы ультрафиолетового детектора. Виды детекторов валют.		
	Характеристики детекторов валют. Ультрафиолетовые детекторы. Инфракрасные детекторы. Комбинированные детекторы валют.		
	Характеристики просмотровых приборов. Ультрафиолетовый просмотровый настольный прибор. Его назначение. Возможные неисправности. Техника безопасности при работе на ППН.		
	Подготовка и порядок работы на ППН. Этапы работы на ППН.		
	Характеристики инфракрасного детектора. Инфракрасные детекторы. Технические характеристики, функциональные возможности.		
	Практические занятия	4	
	Изучение инструкции по работе на аппарате проверки подлинности банкнот- инфракрасном детекторе. Изучение инструкции по работе на аппарате для счёта, фасовки банкнот и проверки их подлинности Анализ результативности работы ультрафиолетовых детекторов. Анализ результативности работы инфракрасных детекторов Анализ результативности работы комбинированных детекторов		

Тема 3.1 Штрихкодová технология сканеры	Содержание	4	
	Характеристика сканеров штриховых кодов. Расчет с помощью сканеров штриховых кодов. Виды сканеров штрихкода. Лазерные сканеры. Сканеры в разрыв клавиатуры и др. Режимы работы сканера. Программирование сканера. Примеры современных сканеров Технология штрихового кодирования. Штрихкодová технология: назначение, оборудование. Способы печати штриховых кодов. Особенности нанесения штрихкодов для учета розничной торговли. Сканеры штрихкодов в составе систем автоматизации. Внутренние штрихкоды. Использование сканеров в торговых залах и складах. Правила и стандарты штрихкодов. Правила нанесения штрихкодов. Стандарт штрихкодов		
	Практические занятия	2	
Анализ цифрового содержания штрихкода Работа со сканерами штрихкода Инструкция по работе с принтерами этикеток Изучение инструкции по работе с оборудованием для пластиковых карт			
Тема 3.2 Проверка качества количества продаваемых товаров	Содержание	4	
	Правила обслуживания покупателей. Требования упаковки. Сканирование товара. Сумма покупки.		
	Счетчики банкнот. Односкоростной двухвалютный счетчик банкнот. Характеристики и рабочий ресурс.		
	Весовое оборудование для определения стоимости товара. Весы: весы общего назначения, встроенные в технологические линии, лабораторные, метрологические, для специальных измерений. Классификация электронных весов по конструкции датчика, по конструкции отсчетного устройства, по конструкции сканера, по возможности подключения, по источнику электропитания, по комплектности.		

	Практические занятия Приемка товаров по количеству Приемка товаров по качеству Проверка качества упаковки, наличие маркировки, реквизитов маркировки Проверка правильности цен на товары и услуги по сопроводительным документам	2	
Тема 4.1 Кассовая и отчетная документация	Содержание	4	
	Назначение и классификация документов. Документ. Группировка документов по назначению, по объему содержания сведений, по месту составления.		
	Требования к оформлению документов. Первичные документы. Правила заполнения полей приходного кассового ордера. Правила заполнения полей: «Организация», «Структурное подразделение», «Номер документа, дата составления», «Дебет», «Код структурного подразделения».		
	Назначение, классификация и требования, предъявляемые к приходному кассовому ордеру. Приход наличных денежных средств по различным операциям. Расходный кассовый ордер.		
	Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению расходного кассового ордера. Правила заполнения расходного кассового ордера. Распорядительная подпись руководителя. Проверка кассира при получении расходного кассового ордера. Виды доверенностей. Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению доверенности. Правила оформления доверенности. Сроки, на которые выдается доверенность. Корешок доверенности. Заверение печатью.		

		Практические занятия	2	
		Оформление расходного кассового ордера. Оформление приходного кассового ордера.		
		Оформление доверенности. Ведение Журнала кассира-операциониста		
		Документальное оформление неиспользованных покупателями чеков. Получение, хранения и выдачи денежных средств		
		Составление кассового отчета Алгоритм сдачи денежных средств в банк через инкассатора Работа с безналичными способами расчета		
Тема 4.2 Назначение, классификация требований, предъявляемые к оформлению актов	и	Содержание	4	
		Назначение, классификация актов. Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению актов. Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 1 «О переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины»		
		Правила оформления акта по форме № КМ - 1 «О переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины». Подписание акта.		
		Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 2 Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению актов. Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 2 «О снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счётчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении её в организацию»		
		Правила оформления акта по форме № КМ- 2 Правила оформления акта по форме № КМ- 2 «О снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счётчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении		

	её в организацию»		
	Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 3 Назначение, классификация и требования, предъявляемые к оформлению актов. Алгоритм оформления акта по форме № КМ - 3 «О возврате денежных сумм покупателям (клиентам) по неиспользованным кассовым чекам (в том числе по ошибочно пробитым чекам)		
	Оформление кассового отчёта Оформление кассового отчёта и квитанции – расписки. Оформление препроводительной ведомости. Оформление препроводительной ведомости		
	Порядок сдачи денег в банк. Положение «О порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории РФ». Порядок расчета лимита денежных средств в кассе. Процедура выявления при приеме наличности сомнительных денежных знаков. Экспертиза банкнот. Процедура оформления банкнот, имеющих признаки подделки. Пломбирование ККМ. Пломбирование при сдаче наличных денежных средств. Образцы пломб. Препроводительная ведомость.		
	Практические занятия Оформление акта по форме № КМ - 1 «О переводе показаний суммирующих денежных счетчиков на нули и регистрации контрольных счетчиков контрольно-кассовой машины» Оформление акта по форме № КМ - 2 «О снятии показаний контрольных и суммирующих денежных счётчиков при сдаче (отправке) контрольно-кассовой машины в ремонт и при возвращении её в организацию»	2	

	Заполнение справки-отчета кассира-операциониста Оформление расписки - квитанции. Разработка алгоритма действий кассира		
	Оформление кассовой книги. Оформление кассового отчета		
Тема 5.1 Способы охраны товарно- материальных ценностей	Содержание	4	
	Расчеты с покупателями. Порядок расчета с покупателями. Обеспечение сохранности денежных средств Обеспечение сохранности денежных средств и товарно-материальных ценностей. Выкладка товаров на прикассовые зоны. Обеспечение чистоты кассовых терминалов. Целевое использование ККМ.		
	Охрана товарно- материальных ценностей Классификация способов охраны товарно- материальных ценностей. Классификация оборудования для защиты от несанкционированного выноса товаров.		
	Система контроля доступа в помещения магазина Визуальное наблюдение. Системы слежения. Система контроля доступа в служебные помещения магазина. Типы противокражных систем.		
	Практические занятия	2	
	Разработка алгоритма обеспечения сохранности денежных средств и товарно – материальных ценностей в торговой точке Изучение инструкции работы радиочастотной противокражной системы. Изучение инструкции работы электромагнитной противокражной системы		
	Анализ работы радиочастотной противокражной системы Анализ работы электроагнитной противокражной системы		
	Самостоятельная работа	38	
	Подготовка рефератов по темам Составление договора материальной ответственности Организация расчета с покупателями		

	Автоматизация расчетно-кассовых операций Классификация и требования, предъявляемые ККМ История создания ККМ Современные виды ККМ Устройство ККМ Общие принципы устройства ККМ Функции оперативно-запоминающего устройства Основные режимы работы ККМ Правила эксплуатации ККМ Правила эксплуатации ККМ Рабочее место кассира в магазине Работа кассира в течении смены Типы сканирующего оборудования и их принцип работы Современные расчетно-кассовые POS терминалы Порядок расчета на POS терминале Расчет покупателей пластиковой картой Виды денежных расчетов с покупателями		
Учебная практика			
Виды работ: Приобретение навыков по эксплуатации ККТ: Соблюдение правил по охране труда Приобретение навыков по подготовке ККТ различных видов к работе Приобретение навыков по работе на ККТ различных видов Приобретение навыков по устранению мелких неисправностей при работе на ККТ Приобретение навыков распознавания платежеспособности государственных денежных знаков Приобретение навыков по оформлению документов по кассовым операциям: по учету и оформлению приходных и расходных кассовых операций (ведению кассовой книги, составлению кассовой отчетности); по порядку сдачи денег в банк Приобретение навыков по обслуживанию покупателей: Оформление чека, получение денег, выдача сдачи и вручение чека, возврат денег по		36	

неиспользованному чеку		
Производственная практика		
Виды работ: Приобретение навыков по эксплуатации ККТ: Соблюдение правил по охране труда Приобретение навыков по подготовке ККТ различных видов к работе Приобретение навыков по работе на ККТ различных видов Приобретение навыков по устранению мелких неисправностей при работе на ККТ Приобретение навыков распознавания платежеспособности государственных денежных знаков Приобретение навыков по оформлению документов по кассовым операциям: по учету и оформлению приходных и расходных кассовых операций (ведению кассовой книги, составлению кассовой отчетности); по порядку сдачи денег в банк Приобретение навыков по обслуживанию покупателей: Оформление чека, получение денег, выдача сдачи и вручение чека, возврат денег по неиспользованному чеку	72	
Промежуточная аттестация: квалификационный экзамен	12	
Всего:	224	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины производится с применением дистанционных технологий и требует наличия электронной образовательной среды; учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- классная доска;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-практическое оборудование, необходимое для проведения предусмотренных программой практических занятий. В соответствии с п.4.4 ФГОС СПО допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

Технические средства обучения:

- компьютеры с выходом в сеть Internet;
- сайт «Личная студия» с возможностью работы с электронным образовательным ресурсом;
- электронные библиотечные ресурсы.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

- методические указания по организации практических занятий;
- методические указания по самостоятельной работе.

Программное обеспечение:

Программное обеспечение, являющееся частью электронной информационно-образовательной среды и базирующееся на телекоммуникационных технологиях:

- компьютерные обучающие программы;
- тренинговые и тестирующие программы;
- интеллектуальные роботизированные системы оценки качества выполненных работ;
- справочно-правовая система «Консультант плюс», «Гарант»;
- электронно-библиотечная система (ЭБС) ЭБС «IPR SMART» <http://iprbookshop.ru/>;
- программа управления образовательным процессом в ЭИОС (Информационная технология. Программа управления образовательным процессом. КОМБАТ).

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Артёмова, С. А. Ведение кассовых операций : учебное пособие для СПО / С. А. Артёмова. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2025. — 162 с. — ISBN 978-5-4488-1563-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/146783.html>
2. Цветкова Е.А. Нормативные документы торгово-технологического процесса. Основные права и обязанности кассира торгового зала, продавца продовольственных товаров. [Электронный ресурс] : рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

3. Цветкова Е.А. Организация рабочего места контролера-кассира, продавца продовольственных товаров [Электронный ресурс] : рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>
4. Цветкова Е.А. Правила работы и техника безопасности контролера-кассира, продавца продовольственных товаров. [Электронный ресурс] : рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>
5. Цветкова Е.А. Государственные денежные знаки. Оформление кассовых операций. [Электронный ресурс] : рабочий учебник / Цветкова Е.А. - 2022. - <https://library.roweb.online>

Интернет-ресурсы

1. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>
2. Научная электронная библиотека «eLIBRARY». - Режим доступа: <https://elibrary.ru>
3. Научный журнал «Молодой ученый». - Режим доступа: <https://moluch.ru>
4. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Электронно-библиотечная система «IPR SMART». - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
6. Справочно-правовая система «Консультант плюс», «Гарант»

4.3. Общие требования организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля является сдача текущей аттестации по разделам модуля **ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.**

Образовательная организация располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, предусмотренных учебным планом образовательной организации. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам. Реализация образовательного процесса обеспечивает: выполнение обучающимися практических заданий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение профессиональному модулю: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торговых-технологических операций	Оценка результатов выполнения практических работ. Тестирование Дифференцированный зачет. Выполнение компетентностно - ориентированных заданий на квалификационном экзамене по профессиональному модулю
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	-Составляет план проведения маркетингового исследования -Устанавливает сроки и требования к проведению маркетингового исследования -Определяет маркетинговые инструменты, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования Осуществляет поиск первичной и вторичной маркетинговой информации	
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	-Устанавливает конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках -Рассчитывает показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов -Разрабатывает предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации Использует программные	

	продукты в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	Проводит сбор, мониторинг и систематизирует ценовые показатели товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	

ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; Суммирует выгоды и предлагать план действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Выполнение заданий в соответствии с поставленной задачей	практические задания
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности; Оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	практические задания
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по	Оценивание реальной ситуации, обоснование выбора решения в нестандартных ситуациях и способность к самоанализу и самооценке	практические задания

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;		
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Владение способами отбора и использования информации для выполнения профессиональных задач и личного развития	практические задания
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	Результативность и широта использования информационно-коммуникационных технологий при решении профессиональных задач.	практические задания
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	Выполнение заданных функций при работе в команде, толерантность межличностного общения.	практические задания
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	Демонстрация навыков компьютерной грамотности в профессиональной деятельности	практические задания
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Владение иностранным языком. Эффективное осуществление делового общения в устной и письменной форме на иностранном языке.	практические задания

Формы контроля обучения:

- тестирование;

- дифференцированный зачет;
- практические задания по работе с информацией, документами, литературой
- экзамен.

Формы оценки

Электронный экзамен

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении задания.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно ответить на вопрос, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично

Дифференцированный зачет:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в работе материал различных научных и методических источников, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении задания.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала и не может грамотно ответить на вопрос, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет задания.

Система стандартизированных заданий:

- от 0 до 49,9 % выполненных заданий – не удовлетворительно;
- от 50% до 69,9% - удовлетворительно;
- от 70% до 89,9% - хорошо;
- от 90% до 100%- отлично