

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В.Ф. УТКИНА»
Рязанский станкостроительный колледж РГРТУ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
профессионального модуля

ПМ. 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Специальность	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Квалификация выпускника	Менеджер по продажам
Форма обучения	очная

Рязань 2024

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению на заседании цикловой комиссии
экономических дисциплин

Протокол №14 от 07.05.2024
Председатель комиссии Пименова Н.Н.

Разработчик: Пименова Н.Н., преподаватель РССК «РГРТУ»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	27

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД):

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- ПК1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК1.3 Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- ПК1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- ПК1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- ПК1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- ПК1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
- ПК1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
- ПК1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке продавцов продовольственных товаров при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2 Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

С целью овладения указанным видом профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность

1.3 Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов: 390 часов,

в том числе в форме практической подготовки: 191 часов.

Из них на освоение

МДК: 390 часов,

в том числе самостоятельная работа – 117 часов,

практики, в том числе

производственная - 72 часов.

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) - организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе общими и профессиональными компетенциями.

Код	Наименование результата обучения
ПК1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
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 финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.
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 Структура профессионального модуля

Коды профес- сиональных, общих компетенций	Наименования разделов про- фессионального модуля, МДК	Суммарный объем нагрузки, час.	Занятия во взаимодействии с преподавателем, час.						Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	В форме практической подготовки
			Обучение по МДК, в час.								
			Всего, часов	Лекции, уроки	Практических занятий	Лабораторных занятий	Курсовых работ (проектов)	Консультации			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ОК 1–ОК 4, ОК 6–ОК 7, ОК 1.2, ПК 1.1, ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7 ПК 1.8, ПК 1.9	Раздел 1 МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	180	126	66	34	-	20	6	54	-	84
ОК 1–ОК 4, ОК 6–ОК 7, ОК 1.2, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6	Раздел 2 МДК.01.02 Организация торговли	114	80	36	40	-	-	4	34	-	59
ОК 1–ОК 4, ОК 6–ОК 7, ОК 1.2, ПК 1.2, ПК 1.10	Раздел 3 МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	96	67	32	32	-	-	3	29	-	48
ОК 1–ОК 4, ОК 6–ОК 7, ОК 11, ОК 1.2, ПК 1.1,- ПК 1.10	Производственная практика (по профилю специальности)	72	72	-	72	-	-	-	-	-	72
	Всего:	462	345	134	178	-	20	13	117	**	263

3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование Разделов профессионального модуля (пм), междисциплинарных курсов (мдк) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и Практическая подготовка: практические занятия, внеаудиторная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	В форме практической подготовки
1	2	3	4
РАЗДЕЛ 1 Организация коммерческой деятельности		180	
МДК 1.1 Организация коммерческой деятельности		180	
Тема 1. Содержание коммерческой деятельности	Содержание	4	
	1 Коммерческая деятельность: определение, назначение, сфера применения, сущность, содержание, субъекты и объекты.		
	2 Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.		
	3 Принципы коммерческой деятельности.		
	4 Основные этапы коммерческой деятельности в зависимости от сферы применения.		
	5 Коммерческие структуры и коммерческие службы.		
	6 Коммерческие работники, требования к ним.		
	7 Коммерческий риск и способы его уменьшения.		
	Контрольная работа по теме 1	2	
Тема 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна.	Содержание	4	
	1 Коммерческая информация: необходимость для успешного осуществления коммерческой работы, источники получения, их классификация и характеристика.		
	2 Виды коммерческой информации: характеристика, необходимость для успешной работы		

		предприятия		
	3	Коммерческая тайна: определение, формы, правила засекречивания информации, способы защиты.		
Тема 3. Деловая этика и деловой этикет коммерсанта	Содержание		2	
	1	Профессиональные и деловые качества коммерсанта; деловая этика: нормы и правила; деловой этикет: понятие, составляющие; деловой протокол		
	2	Инновации в коммерческой деятельности.		
	Практическая подготовка: практические занятия		2	2
	1	Деловой этикет коммерсанта		
Тема 4. Стратегия и тактика ведения переговоров	Содержание		2	
	1	Виды и характеристика переговоров; стратегии ведения переговоров; тактики ведения переговоров; управление информацией в переговорах; приемы нечестных переговоров; оценка результатов переговоров.		
	Практическая подготовка: практические занятия		2	2
	1	Организация проведения переговоров		
Тема 5. Договоры в коммерческой деятельности	Содержание		2	
	1	Договоры в коммерческой деятельности: значение, определение, виды.		
	2	Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.		
	3	Основные этапы заключения договоров.		
	4	Ответственность сторон за нарушение условий договора.		
	Практическая подготовка: практические занятия		4	4
	1	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и их оформлением		
	Контрольная работа по теме 5		2	
Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.	Содержание		8	
	1	Сущность и значение закупочной работы, основные операции.		
	2	Изучение покупательского спроса.		
	3	Изучение и поиск поставщиков по закупке товаров.		
	4	Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров.		
	5	Порядок заключения договора поставки, его содержание.		

	6	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках: история проведения, порядок организации, эффективность работы.		
	7	Претензия в закупочной работе		
	Практическая подготовка: практические занятия		8	8
	1	Заключение, порядок оформления договора поставки		
	2	Порядок оформления претензий к поставщикам товаров		
	3	Порядок организации закупок товаров на оптовых ярмарках		
	Контрольная работа по теме 6		2	
Тема 7. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.	Содержание		8	
	1	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли: основные операции, их сущность		
	2	Договор оптовой купли-продажи, значение, структура.		
	3	Организация продажи товаров на товарных биржах: история развития, определение, порядок организации биржевых торгов, основные участники.		
	4	Организация торговли на аукционах: история развития, основные участники, предметы торговли, организация проведения.		
	5	Организация продажи товаров на оптовых рынках: определение, классификация, выбор места расположения, участники торгов, организация проведения торговли.		
	6	Организация продажи товаров в магазинах «кэш энд кэрри».		
	Практическая подготовка: практические занятия		2	2
	1	Организация проведения аукциона		
	Контрольная работа по теме 7		2	
Тема 8. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли	Содержание		6	
	1	Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли: договор розничной купли-продажи, основные операции коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.		
	2	Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах		
	3	Методы стимулирования продажи товаров: сущность, цели проведения, методы стимулирования продажи товаров, их характеристика.		
	4	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров в розничной торговле: понятие и роль рекламы на товарном рынке, средства рекламы и их характеристика, рекламно-информационное оформление магазинов, определение эффективности торговой рекламы.		

	Практическая подготовка: практические занятия		4	4
	1	Формирование ассортимента товаров в коммерческих организациях		
	2	Организация рекламной деятельности розничного торгового предприятия		
	Контрольная работа по теме 8		2	
Тема 9. Организация перевозки товаров	Содержание		4	
	1	Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств		
	2	Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом.		
	3	Организация перевозок товаров автомобильным транспортом		
	4	Организация перевозок товаров водным и воздушным транспортом		
	Практическая подготовка: практические занятия		4	4
	1	Ознакомление с транспортным уставом железных дорог		
	2	Решение ситуационных задач «Осуществление приемки грузов от транспортных организаций»		
	Контрольная работа по теме 9		2	
Тема 10. Технологические операции в коммерческой деятельности	Содержание		6	
	1	Технология операций по поступлению и приемке товаров на оптовом складе и в магазине		
	2	Технология хранения товаров на оптовом складе и в магазине		
	3	Технология размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина		
	4	Технология продажи товаров		
	Практическая подготовка: практические занятия		8	8
	1	Оформление документации – заполнение накладной и акта о приемке товаров		
	2	Оформление документации – заполнение акта об установлении расхождения по количеству и качеству по приемке ТМЦ;		
	3	Оформление документации – заполнение товарной накладной и счета фактуры		
	4	Основы мерчендайзинга		
	Контрольная работа по теме 10		2	
Внеаудиторная работа при изучении раздела 1			60	30
	1	Проработка учебного материала		
	2	Подготовка к контрольным работам		
	3	Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практических занятий, оформление практических занятий, консультаций		

Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
	1	Составить «портрет» Российского коммерсанта XXI в. в России		
	2	Выполнение рефератов, докладов по темам: Роль и значение информации в Коммерческой деятельности; Анализ закона «О коммерческой тайне»; Управление рисками в торговле; Психология и этика коммерческой деятельности; Информационное обеспечение коммерческой деятельности; Организация хозяйственных связей; Законодательное обеспечение рекламно-информационной деятельности. Анализ ФЗ «О рекламе»; Упаковка и маркировка товаров и другие		
	3	Посещение ярмарок, проводимых в городе Рязани, оформление отчета		
	4	Разработка презентаций		
	5	Разработка тематических кроссвордов (по заданию преподавателя)		
	6	Составить кроссворд из терминов по курсу Коммерческая деятельность (не менее 40)		
	7	Решение производственных (профессиональных) задач		
	8	Выполнение курсовой и дипломной работы		
Тематика курсовых работ (проектов)				
	1	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле		
	2	Информационное обеспечение коммерческой деятельности		
	3	Риски при осуществлении коммерческой деятельности		
	4	Договоры при осуществлении коммерческой деятельности		
	5	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров		
	6	Организация выставочно-ярмарочной деятельности		
	7	Формирование ассортимента и управление товарными запасами		
	8	Рекламная политика и стратегия коммерческого предприятия		
	9	Тара и тарные операции		
	10	Организация транспортно-экспедиционных операций		
	11	Организация розничной торговой сети		
	12	Устройство и основы технологических планировок магазинов		
	13	Правила особых видов торговли		
	14	Разработка фирменного стиля и интерьера коммерческого предприятия		
	15	Технология операций по поступлению и приемке товаров на оптовом складе и в магазине		
	16	Организация складского хозяйства коммерческих предприятий		
	17	Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей		
	18	Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине		

	19	Основные правила розничной торговли и эксплуатации контрольно-кассовых машин		
	20	Хранение и подготовка товаров к продаже в магазине		
	21	Факторы, стимулирующие процесс продажи товаров (продовольственные товары)		
	22	Факторы, стимулирующие процесс продажи товаров (непродовольственные товары)		
	23	Маркетинговая деятельность коммерческого предприятия		
	24	Организация коммерческого предприятия (непродовольственные товары).		
	25	Защита прав потребителей		
	26	Организация аукционной деятельности		
	27	Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта		
	28	Инновационная деятельность коммерческого предприятия		
	29	Организация сбыта в коммерческих предприятиях		
	30	Культура обслуживания покупателей		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)			20	20
РАЗДЕЛ 2.Организации торговли		114		
МДК 1.2 Организация торговли		114		
Тема 1. Введение в организацию торговли	Содержание		2	
	1	Сущность организации торговли		
	2	Основные направления развития внутренней оптовой и розничной торговли		
	3	Организация государственного регулирования торговли		
	4	Принципы и содержание организации государственного регулирования торговли		
	5	Методы государственного регулирования товарного обращения.		
	6	Организационно-правовые структуры в торговле		
	Практическая подготовка: практические занятия		2	2
Тема 2. Розничная торговая сеть	1	Изучение организационно-правовых структур в торговле	4	
	Содержание			
	1	Виды и структура розничной торговой сети		
	2	Современные направления развития розничной торговой сети		
	3	Классификация предприятий розничной торговли		
	4	Размещение розничной торговой сети в городах		
	5	Технико-экономические показатели эффективности использования магазинов		
	Практическая подготовка: практические занятия		2	2

	1	Решение практических ситуаций по определению типа и вида магазина		
Тема 3. Организация торгово-технологического процесса в магазине	Содержание		6	
	1	Содержание торгово-технологического процесса в магазине и принципы его организации		
	2	Поступление и приемка товаров в магазин		
	3	Хранение и подготовка товаров к продаже		
	4	Размещение и выкладка товаров в торговом зале		
	5	Организация и технология продажи товаров в магазине		
	6	Дополнительные услуги в розничной торговле		
	7	Внемагазинные формы продажи товаров		
	Практическая подготовка: практические занятия		12	12
	1	Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству		
	2	Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству		
	3	Качество услуг розничной торговли		
	4	Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе обслуживания покупателей в магазинах		
	5	Решение ситуационных задач «Общение с покупателями: преодоление возражений и отказов»		
	Контрольная работа по темам 1,2,3		2	
Тема 4. Документы в торговом процессе	Содержание		4	
	1	Договора на поставку товаров в торговое предприятие		
	2	Товаросопроводительные документы		
	3	Оформление поступления товаров		
	4	Оформление уценки и списания товаров ненадлежащего качества		
	5	Товарный отчет		
	6	Информация для покупателей в торговом зале		
	7	Ассортиментный перечень		
	8	Оформление товарных ценников		
	9	Инвентаризация товарно-материальных ценностей		
	Практическая подготовка: практические занятия		10	10
	1	Оформление товарных накладных		
	2	Оформление акта об уценке товарно-материальных ценностей		
	3	Оформление товарного отчета		
	4	Оформление стенда «Информация для покупателей». Решение ситуационных задач		

	5	Оформление ассортиментного перечня, ценников на товары		
	Контрольная работа по теме 4		2	
Тема 5. Оптовая торговля	Содержание		4	
	1	Сущность, роль и функции оптовой торговли		
	2	Виды оптовой торговли и оптовых предприятий		
	3	Основные оптовые структуры на потребительском рынке		
	4	Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия		
	5	Виды предприятий оптовой торговли в мировой экономике		
Тема 6. Товарные склады в торговле	Содержание		3	
	1	Роль, функции и классификация складов		
	2	Виды складских сооружений и оборудование складов		
	3	Устройство и основы проектирования складов		
	4	Устройство специальных складов		
Тема 7. Правила торговли	Контрольная работа по темам 5,6		1	
	Содержание		6	
	1	Правила работы розничных торговых предприятий		
	2	Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли		
	3	Продажа товаров по особым правилам		
	4	Продажа товаров по образцам		
	5	Продажа товаров длительного пользования в кредит		
	6	Комиссионная торговля непродовольственными товарами		
	7	Продажа алкогольной продукции		
	Практическая подготовка: практические занятия		10	10
	1	Изучение правил торговли		
	2	Решение практических ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров в магазинах в нарушение Правил торговли		
	Контрольная работа по теме 7		2	
Тема 8. Защита прав потребителей и государственный контроль в торговле	Содержание		2	
	1	Защита прав потребителей		
	2	Государственный контроль в торговле		
	Практическая подготовка: практические занятия		4	4

	1	«Права потребителей и их защита» (деловая игра)		
Внеаудиторная работа при изучении раздела 2			38	19
	1	Проработка учебного материала		
	2	Подготовка к деловой игре		
	3	Подготовка к контрольным работам		
	4	Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практических работ.		
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
	1	Выполнение рефератов, докладов		
	2	Работа с нормативными актами		
	3	Составление таблиц, схем для систематизации материала		
	4	Участие в проекте «Я открываю магазин»		
	5	Разработка презентаций		
	6	Разработка тематических кроссвордов		
	7	Решение производственных (профессиональных) задач		
РАЗДЕЛ 3.Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда			96	
МДК 1.3 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда			96	
Тема 1.1 Охрана труда			8	
Введение	Содержание		2	
	1	Специфика организации охраны труда в торговле		
	2	Типовые инструкции по охране труда		
Производственный травматизм и профессиональные заболевания	Содержание		2	
	1	Производственный травматизм и профессиональные заболевания, понятие, причины, виды, оформление материалов расследования несчастных случаев и их учет		
	2	Мероприятия по предупреждению травматизма и заболеваемости в предприятиях торговли		
Электробезопасность	Содержание		2	
	1	Понятие, факторы, вызывающие поражение человека электрическим током		
	2	Виды электротравм		

	3	Причины электротравматизма		
	4	Средства защиты человека от поражений электрическим током		
	5	Правила техники безопасности при эксплуатации электрооборудования		
Техника безопасности Пожарная безопасность	Содержание		2	
	1	Понятие, назначение и регламентация техники безопасности		
	2	Правила техники безопасности при эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования.		
	3	Оказание первой помощи пострадавшим		
	4	Организация пожарной охраны в торговых предприятиях		
	5	Правила пожарной безопасности		
	6	Средства пожаротушения и пожарной сигнализации		
	Практическая подготовка: практические занятия		4	4
	1	Ознакомление с нормативно-правовыми документами в области охраны труда. Решение практических ситуаций.		
	2	Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Решение практических ситуаций		
	Контрольная работа по теме 1.1		2	
Тема 1.2. Эксплуатация торгового оборудования			20	
Основы технического оснащения предприятий торговли	Содержание		2	
	1	Организация технического оснащения торговли		
	2	Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению торгово-оперативных процессов.		
	3	Нормативно - технологическая документация по техническому обслуживанию оборудования		
Немеханическое оборудование торговых организаций	Содержание		2	
	1	Мебель для торговых организаций: назначение и классификация		
	2	Типизация и унификация торговой мебели		
	3	Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций		
	4	Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения		
	5	Новые перспективы направления совершенствования мебели		
	6	Торговый инвентарь: назначение и классификация		
	7	Требования, предъявляемые к торговому инвентарю.		

	8	Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.		
Измерительное оборудование	Содержание		2	
	1	Измерительное оборудование: понятие, назначение		
	2	Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему		
	3	Электронные настольные и механические настольные весы: типы, назначение, устройство, правила эксплуатации		
	4	Меры длины, меры объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними		
Механическое оборудование	Содержание		4	
	1	Классификация, назначение, типы, устройство, правила эксплуатации		
	2	Классификация фасовочно-упаковочного оборудования		
	3	Тепловое оборудование, его назначение, правила эксплуатации		
	4	Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	5	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация		
	6	Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации.		
	7	Требования техники безопасности при работе с механическим оборудованием		
Холодильное оборудование	Содержание		4	
	1	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация		
	2	Виды охлаждения: безмашинное и машинное		
	3	Сущность машинного охлаждения, преимущества и недостатки		
	4	Торговое холодильное оборудование: типы, сравнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правила эксплуатации, преимущества и недостатки.		
	5	Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием.		
Торговые автоматы	Содержание		2	
	1	Классификация торговых автоматов		
	2	Виды и типы торговых автоматов		
	3	Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов.		
	4	Правила эксплуатации торговых автоматов		
	5	Безопасность труда при обслуживании торговых автоматов		

Автоматизация расчетно-кассовых операций Новые технологии обустройства магазинов	Содержание		4	
	1	Классификация контрольно-кассовых машин		
	2	Требования, предъявляемые к контрольно-кассовым машинам		
	3	Общие принципы устройства контрольно-кассовых машин		
	4	Правила эксплуатации		
	5	Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них.		
	6	Правила техники безопасности		
	7	Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.		
	8	Сканирующие устройства		
	9	Современные системы подсчета посетителей магазина		
	10	Виды систем подсчета и их характеристика		
	11	Новейшие технологии видеонаблюдения в торговых предприятиях		
	12	Новые технологии освещения товаров в магазине		
	13	Оборудование аромамаркетинга		
	Практическая подготовка: практические занятия		28	28
	1	Изучение основных видов мебели и торгового инвентаря		
	2	Выбор, расчет потребности в торговой мебели и инвентаре		
	3	Освоение методики поверки и приемов эксплуатации весов настольных циферблатных и электронных		
	4	Выбор типов и видов весов для торговых организаций. Расчет необходимого количества		
	5	Изучение видов, устройства и правил эксплуатации измельчительно-режущего оборудования		
	6	Изучение видов, устройства и правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования		
	7	Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций.		
	8	Нормативно-правовые документы их применение и эксплуатации контрольно-кассовой техники		
	9	Эксплуатация различных типов ККМ		
	10	Выбор типов и расчет необходимого количества ККМ для оснащения торговых организаций		
	11	Определение результатов работы кассира за смену. Оформление журнала кассира-операциониста		
	12	Изучение видов новых видов оборудования для торговых предприятий		
	Контрольная работа по теме 1.2			

Внеаудиторная работа при изучении раздела 3			32	16
	1	Проработка учебного материала		
	2	Подготовка к контрольным работам		
	3	Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практических работ, консультаций		
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы			72	72
	1	Выполнение рефератов, докладов		
	2	Разработка презентаций		
	3	Разработка тематических кроссвордов		
	4	Составить спецификацию на торговый инвентарь, необходимый для осуществления продажи товаров различных групп (по заданию преподавателя		
	5	Выполнение докладов по темам «Количественная фальсификация», «Метрологический контроль за средствами измерений», «Перспективные типы холодильного оборудования», «Современные типы ККМ, применяемые в торговле»		
	6	Приобретение навыков эксплуатации весов настольных циферблатных и весов электронных на базах практики.		
	7	Составить перечень фасовочно-упаковочного оборудования для супермаркета «Барс»		
	8	Изучить типы измельчительно-режущего оборудования, применяемые в супермаркете «Барс»		
	9	Решение производственных (профессиональных) задач		
	10	Выполнение ситуативных заданий		
Производственная практика Виды работ: <ul style="list-style-type: none"> - Участие в приемке товаров по количеству и качеству - Участие в составлении договоров - Осуществление контроля за соблюдением правил торговли - Подготовка товаров к продаже - Выкладка и реализация товаров - Эксплуатация торгово-технологического оборудования 			462	263
Всего:				

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Требования к минимальному материально техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины предполагает наличие учебного кабинета Организации коммерческой деятельности и логистики, лаборатории Товароведения.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- Посадочные места по количеству обучающихся;
- Рабочее место преподавателя;
- Образцы стандартов;
- Комплект учебно-методических и учебно-наглядных пособий, основной учебник или пособие, учебный материал.

Технические средства обучения:

- Видеопроектор;
- Экран;
- Персональный компьютер.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику. Производственная практика в магазинах города и региона. Руководство осуществляет руководитель практики от учебного заведения, а так же руководитель практики от торгового предприятия. Обязательным условием допуска к квалификационному экзамену в рамках профессионального модуля является освоение производственной практики. Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

4.2 Список используемых источников

Основные источники

- 1 Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532973>
- 2 Памбухчиянц О. В. Организация торговли: Учебник для СПО/О. В. Памбухчиянц – 4-е изд., перераб и доп. – Москва: издательство «Дашков и К°», 2022-296 с. - 978-5-394-04289-8- Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/277418>
- 3 Техническое оснащение торговых организаций: учебное пособие / составитель О. В. Иванова. — Вологда: ВоГУ, 2017. — 50 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/171241>

Дополнительные источники

- 1 Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 04.08.2023) «О защите прав потребителей» <https://www.consultant.ru/>
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) <https://www.consultant.ru/>
- 3 Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463 «Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» <https://www.consultant.ru/>
- 4 Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024) <https://www.consultant.ru/>

- 5 ГОСТ Р 70760-2023 Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Услуги доставки товаров розничным покупателям. Общие требования (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 31.05.2023 № 358-ст) <https://www.consultant.ru/>
- 6 ГОСТ 51304-2022 Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Общие требования (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 24.03.2022 № 154-ст) <https://www.consultant.ru/>
- 7 Левкин, Г. Г. Организация торговой деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532974>
- 8 Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/533878>
- 9 Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>
- 10 Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:
- 11 Грибанова, И. В. Организация и технология торговли: учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — Минск: РИПО, 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-914-4. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/131881>

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Преподавание ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» имеет практическую направленность.

Для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков предусматриваются Практическая подготовка: практические занятия, которые проводятся после изучения соответствующих тем. Для развития творческой активности обучающихся в программе предусмотрено выполнение самостоятельных (в том числе творческих) работ.

В процессе изучения ПМ.01 преподаватели специальных дисциплин должны использовать активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Формами промежуточной аттестации по МДК являются дифференцированный зачёт, а также оценки по результатам текущего контроля.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК-1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> – Установление контактов с потенциальными деловыми партнерами произведено согласно методикам менеджмента и предпринимательства; – Заключение и оформление договоров произведено согласно требованиям ГК РФ; – Предъявление претензий и санкций произведено согласно ГК РФ. 	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением задания на практических занятиях по темам: <ul style="list-style-type: none"> a) «Деловой этикет коммерсанта»; b) «Изучение организационно-правовых структур в торговле»; c) «Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и их оформлением»; d) «Заключение, порядок оформления договора поставки»; e) «Порядок оформления претензий к поставщикам товаров»; f) «Порядок заключения и оформления договора оптовой купли-продажи» – Ответы на кроссворд «Договоры в коммерческой деятельности»; – Контрольная работа по теме «Договоры в коммерческой деятельности»; – Оценка выполненных заданий на производственной практике; – Защита курсовой работы; – Квалификационный экзамен.
ПК-1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<ul style="list-style-type: none"> – Определение оптимальных товарных запасов произведено верно, исходя из дневной реализации товаров, частоты завоза, величины разовой поставки. – Размещение товаров на хранение произведено верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности – Режим хранения товаров выбран верно, в соответствии с требованиями нормативных документов и правил техники безопасности 	<ul style="list-style-type: none"> – Устный опрос; – Решение практических ситуаций; – Оценка выполненных заданий на производственной практике; – Защита курсовой работы; – Квалификационный экзамен.

ПК-1.3 Принимать товары по количеству и качеству.	<ul style="list-style-type: none"> – Проверка сопроводительных документов произведена верно, в соответствии с требованиями нормативных документов – Подсчет количества товаров произведен верно, согласно заданию – Определение качества товаров по органолептическим показателям произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов и технических регламентов – Приемка товаров произведена последовательно согласно требованиям нормативных документов и правил техники безопасности 	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением заданий на практических занятиях по темам: <ul style="list-style-type: none"> a) Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству b) Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров по количеству и качеству c) Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству на оптовом предприятии и в магазине. – Наблюдение за выполнением практических ситуаций; – Тестирование (3 варианта); – Наблюдение за выполнением заданий на производственной практике; – Дневник по практике – Отчет по производственной практике; – Квалификационный экзамен.
ПК-1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> – Вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли произведена в соответствии с классификационными признаками и ГОСТ Р. 	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением заданий на практическом занятии: «Решение практических ситуаций по определению типа и вида магазина»; – Решение практических ситуаций – Контрольная работа по теме «Классификация, специализация и типизация розничных торговых предприятий»; – Контрольная работа по теме «Оптовая торговля»; – Дневник по практике; – Отчет по производственной практике; – Квалификационный экзамен.
ПК-1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> – Обслуживание покупателей произведено верно, в соответствии с требованиями стандартов обслуживания. 	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением заданий на практических занятиях: <ul style="list-style-type: none"> a) «Формирование ассортимента товаров в коммерческих организациях»; b) «Организация рекламной деятельности розничного торгового предприятия»; c) Изучение стандартов, регламентирующих качество услуг

		<p>розничной торговли»;</p> <p>d).....</p> <p>Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе обслуживания покупателей в магазинах»;</p> <p>e).....</p> <p>Изучение правил торговли»;</p> <p>f) «Решение практических ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров в магазинах в нарушение Правил торговли»;</p> <p>g) «Основы мерчендайзинга»;</p> <ul style="list-style-type: none"> – Тестирование; – Решение смоделированных ситуаций; – Устный и письменный опрос; – Наблюдение за выполнением заданий на производственной практике; – Дневник по практике – Отчет по производственной практике; – Квалификационный экзамен.
ПК – 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	– Подготовка организации к добровольной сертификации произведена согласно Закона РФ «О техническом регулировании»	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением практического задания, задач, ситуаций; – Тестирование; – Устный опрос; – Квалификационный экзамен.
ПК-1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	– В ходе осуществления коммерческой деятельности использованы методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением практического задания, задач, ситуаций; – Тестирование; – Наблюдение за выполнением заданий на производственной практике; – Дневник по практике – Отчет по производственной практике; – Квалификационный экзамен.
ПК-1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины,	– При обработке анкет с целью изучения покупательского спроса использованы методы и приемы статистики	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением практического задания, задач, ситуаций; – Тестирование; – Дневник по практике – Отчет по производственной практике.

показатели вариации и индексы.		
ПК – 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	– Выбор поставщиков товаров, схема товароснабжения предприятия определены наиболее оптимально для конкретного коммерческого предприятия.	– Наблюдение за выполнением практического задания, задач, ситуаций; – Тестирование; – Отчет по производственной практике.
ПК-1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	<ul style="list-style-type: none"> – Составление спецификации на торговую мебель и торговый инвентарь произведены в соответствии с нормативами; – Использование торговой мебели и инвентаря в торгово-технологическом процессе произведено верно, в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Взвешивание на весах настольных циферблатных и электронных произведено правильно в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Упаковка и фасование товаров на упаковочных и фасовочных машинах произведены соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Использование холодильного оборудования в торговом зале произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности; – Осуществление расчетных операций на кассовом оборудовании произведено 	<ul style="list-style-type: none"> – Наблюдение за выполнением задания на практических занятиях по темам: a) Изучение основных видов мебели и торгового инвентаря b) Выбор, расчет потребности в торговой мебели и инвентаре. c) Освоение методики поверки и приемов эксплуатации весов настольных циферблатных и электронных d) Выбор типов и видов весов для торговых организаций. Расчет необходимого количества. e) Изучение видов, устройства и правил эксплуатации измельчительно-режущего оборудования. f) Изучение видов, устройства и правил эксплуатации подъемно-транспортного оборудования. g) Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций. h) Нормативно-правовые документы и применении и эксплуатации контрольно-кассовой техники. i) Эксплуатация различных типов ККМ. j) Выбор типов и расчет необходимого количества ККМ для оснащения торговых организаций. k) Определение результатов работы кассира за смену. Оформление журнала кассира-операциониста. l) Изучение видов новых видов оборудования для торговых

	<p>произведено в соответствии с нормативно-технической документацией и правил техники безопасности.</p>	<p>предприятий.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Выполнение практических заданий по темам «Торговая мебель», «Торговый инвентарь», «Измерительное оборудование», «Механическое оборудование», «Контрольно-кассовые машины». – Тестирование; – Наблюдение за выполнением заданий на производственной практике; – Дневник по практике – Отчет по производственной практике; – Квалификационный экзамен.
--	---	---

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	Выбор оптимальных способов решения профессиональных задач применительно к различным контекстам.	Оценка эффективности и качества выполнения задач
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Эффективный поиск необходимой информации, использование различных источников получения информации, включая интернет-ресурсы.	Оценка эффективности и качества выполнения задач
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	Умение постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности, составлять бизнес-план с учетом выбранной идеи, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи	Осуществление самообразования, использование современной научной и профессиональной терминологии, участие в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях, оценка способности находить альтернативные варианты решения стандартных и нестандартных ситуаций,

		принятие ответственности за их выполнение
ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Взаимодействие с коллегами, руководством, клиентами, самоанализ и коррекция результатов собственной работы.	Экспертное наблюдение и оценка результатов формирования поведенческих навыков в ходе обучения
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	Участвовать в конференциях, конкурсах, дискуссиях и других образовательных и профессиональных мероприятиях. Демонстрировать свои профессиональные качества в деловой и доброжелательной форме, проявлять активную жизненную позицию, общаться в коллективе в соответствии с общепринятыми нормами поведения.	Участие в объединениях патриотической направленности, военно-патриотических и военно-исторических клубах, в проведении военно-спортивных игр и организации поисковой работы; активное участие в программах антикоррупционной направленности.
ОК 7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Содействовать ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях. Соблюдение норм экологической безопасности и определения направлений ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности.	Оценка соблюдения правил экологической в ведении профессиональной деятельности; формирование навыков эффективного действия в чрезвычайных ситуациях.
ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Умение понимать и применять законодательно-нормативные документы, профессиональную литературу, разъяснения и информацию компетентных органов, типовые формы и документы.	Оценка умения применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач и использования современного программного обеспечения

Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

ПОДПИСАНО

ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ, Качковский Юрий Валентинович,
Заведующий методическим кабинетом

30.07.24 17:10
(MSK)

Простая подпись

ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ, Савельева Ольга Викторовна,
Зам. директора РССК «РГРТУ» по УР

31.07.24 10:47
(MSK)

Простая подпись

УТВЕРЖДЕНО

ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ, Цинарева Тамара Алтыбаевна,
Директор РССК «РГРТУ»

31.07.24 13:02
(MSK)

Простая подпись