

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ  
«САМАРСКИЙ ТОРГОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

СОГЛАСОВАНО

Управляющий ООО «МЕТРО Кэш энд Керри»

Е.А. Игонина

« 27 » 04

2021

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям 17353 Продавец  
продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров

Самара, 2021



## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Паспорт программы профессионального модуля	4
2.	Результаты освоения профессионального модуля	6
3.	Структура и содержание профессионального модуля	7
4.	Условия реализации программы профессионального модуля	23
5.	Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (ВПД)	25

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров**

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

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Направлена на присвоение квалификации «Менеджер по продажам», входящей в состав укрупнённой группы профессий 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по рабочим профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товаров

ПК 4.2. Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании

ПК 4.3. Работать на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 4.4. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 4.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

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

В результате изучения профессионального модуля студент должен  
**иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- размещения товаров;
- контроля условий и сроков хранения товаров;

- обслуживания покупателей

**уметь:**

- применять правила торгового обслуживания и правила торговли;
- соблюдать условия и сроки хранения товаров;
- соблюдать требования техники безопасности и охраны труда

**знать:**

- виды розничной торговой сети и их характеристику;
- правила приемки товаров;
- способы размещения товаров в магазине;
- условия и сроки хранения товаров однородных групп;
- особенности технологических планировок;
- правила торгового обслуживания;
- правила эксплуатации торгово-технологического оборудования;
- нормативную документацию по защите прав потребителей

### **1.3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Максимальной учебной нагрузки - 352 часов.

Самостоятельной работы - 110 часов.

Обязательной учебной нагрузки - 350 часа; включая:

- учебной аудиторной нагрузки – 242 часа;
- учебной практики - 36 часов;
- производственной практики – 72 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товаров
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании
ПК 4.3.	Работать на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 4.4.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 4.5.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 10.	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 3.1. Тематический план ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)		Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка студента		Самостоятельная работа студента, часов	Учебная, часов	Производственная, Часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч лабораторные работы и практические занятия, часов.			
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
<b>МДК 04.01.Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров.</b>							
ПК 4.1-4.5.	<b>Раздел 1</b> Организация труда продавца продовольственных товаров	<b>64</b>	43	18	21		
ПК 4.1-4.5.	<b>Раздел 2.</b> Организация и технология торговли продовольственными товарами	<b>47</b>	31	18	16		
ПК 4.1-4.5.	<b>Раздел 3.</b> Организация продажи и продажа продовольственных товаров	<b>69</b>	46	32	23		
<b>МДК 04.02.Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров.</b>							

ПК 4.1-4.5	<b>Раздел 1.</b> Организация труда продавца непродовольственных товаров	<b>47</b>	34	17	13		
ПК 4.1-4.5.	<b>Раздел 2.</b> Организация и технология торговли непродовольственными товарами	<b>47</b>	32	20	15		
ПК 4.1-4.5.	<b>Раздел 3.</b> Организация продажи и продажа непродовольственных товаров	<b>78</b>	56	33	22		
	<b>Учебная практика</b>	<b>36</b>				36	
	<b>Производственная практика</b>	<b>72</b>					72
	<b>Всего:</b>	<b>460</b>	<b>242</b>	<b>138</b>	<b>110</b>	<b>36</b>	<b>72</b>



### 3.2. Содержание обучения по ПМ. 04 Выполнение работ по рабочим профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов	Объем часов	Уровень освоения
1.	2.	3.	4.
<b>ПМ.04 Выполнение работ по рабочим профессиям 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров</b>		<b>352</b>	
<b>МДК 04.01.Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров.</b>		<b>120</b>	
<b>Раздел 1. Организация труда продавца продовольственных товаров</b>		<b>43</b>	
<b>Тема 1.1. Роль и функции торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>3</b>	1-2
	Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары и услуги как объект торговли. Функции розничных торговых предприятий. Товары и услуги как объект торговли.	3	
<b>Тема 1. 2. Основы трудового права</b>	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	1-2
	Принципы правового регулирования трудовых отношений. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха. Режим рабочего времени. Материальная ответственность работников торговли. Виды материальной ответственности.	6	
	<b>Практическая работа № 1-6:</b> Изучение должностных обязанностей продавца Изучение требований к рабочему месту продавца Оформление трудового договора Оформление договора о полной индивидуальной материальной ответственности. Решение ситуационных задач по определению ответственности при выявлении недостачи Анализ производственного травматизма на предприятии торговли	6	3
<b>Тема 1.3. Деловая культура</b>	<b>Содержание</b>	<b>13</b>	1-2
	Основы психологии. Основные сведения о психологических процессах. Психология	9	

	общения и отношения в торговле. Конфликты в торговле. Профессиональная этика в торговле. Профессиональная этика продавца. Эстетика в торговле. Эстетическое решение интерьера магазина. Этапы продажи товаров.		
	<b>Практическая работа № 7-10:</b> Отработка элементов встречи покупателей в отделах торговой организации. Решение ситуаций при обслуживании покупателей Оформление информационного стенда, вывески магазина Разработка эстетического решения интерьера магазина	4	3
<b>Тема 1.4. Оборудование торговых предприятий</b>	<b>Содержание</b>	<b>15</b>	1-2
	Мебель для розничных торговых предприятий. Торговый инвентарь. Торговое измерительное оборудование. Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию. Торговые автоматы. Торговое холодильное оборудование. Требования, предъявляемые к холодильному оборудованию	7	
	<b>Практическая работа № 11-18:</b> Изучение основных видов мебели и инвентаря. Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке. Изучение отдельных видов измельчительно-режущего, фасовочно-упаковочного оборудования. Изучение строения и маркировки весов. Установка весоизмерительного оборудования. Проведение взвешивания на весоизмерительном оборудовании. Работа на весоизмерительном оборудовании. Расчет стоимости продукции при взвешивании.	8	3
<b>Раздел 2. Организация и технология торговли продовольственными товарами</b>		<b>31</b>	
<b>Тема 2.1. Планировка розничных торговых предприятий. Изучение спроса</b>	<b>Содержание</b>	<b>13</b>	
	Розничная торговая сеть. Устройство и планировка магазина. Устройство и планировка торговых помещений магазина. Оценка эффективности использования площадей магазина. Изучение покупательского спроса. Формирование ассортимента товаров в магазине	6	1-2
	<b>Практическая работа № 19-25:</b> Определение вида планировки. Зонирование площадей магазина. Изучение планировки магазина и её эффективности. Определение расположения товарных групп в торговом зале магазина. Разработка планов выкладки товара.	7	3

	Изучение покупательского спроса. Определение показателей ассортимента. Определение структуры ассортимента магазина.		
<b>Тема 2.2 Технология розничной торговли продовольственными товарами</b>	<b>Содержание</b>	<b>18</b>	
	Приемка товаров в магазине по количеству Приемка товаров в магазине по качеству Операции с тарой в торговле Технология хранения товаров Технология подготовки продовольственных товаров к продаже. Особенности подготовки отдельных видов товаров к продаже Товарные потери продовольственных товаров в магазине.	7	1-2
	<b>Практическая работа № 26-36:</b> Решение ситуационных задач по приемке товаров по количеству. Решение ситуационных задач по приемке товаров по качеству. Документальное оформление расхождений количества и качества продовольственных товаров. Оформление доверенности. Организация приемки тары. Оформление акта «О завесе тары». Изучение организации размещения продовольственных товаров на хранение. Изучение технологии хранения отдельных групп продовольственных товаров. Расчет естественной убыли продовольственных товаров. Решение ситуационных задач по расчету естественной убыли продовольственных товаров. Документальное оформление списания товарных потерь	11	3
<b>Раздел 3. Организация продажи и продажа продовольственных товаров</b>		<b>46</b>	
<b>Тема 3.1. Основы товароведения</b>	<b>Содержание</b>	<b>7</b>	1-2
	Классификация продовольственных товаров. Качество товаров, показатели. Оценка и градация качества. Штриховое кодирование. Виды, формы и средства товарной информации.	3	
	<b>Практическая работа № 37-40:</b> Расшифровка штрихового кода и расчет контрольного числа Изучение групп информационных знаков Расшифровка маркировки Расшифровка информационных знаков на упаковке продовольственных товаров	4	3
<b>Тема 3.2. Зерномучные</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	1-2

<b>товары</b>	Зерномучные товары. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения и сроки реализации. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже.	2	
	<b>Практическая работа № 41-46:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента круп Изучение товароведных характеристик ассортимента макаронных изделий Изучение видов и сортов макаронных изделий Изучение товароведных характеристик хлеба и хлебобулочных изделий. Изучение организации продажи зерномучных товаров Решение ситуационных задач по определению качества зерномучных товаров	6	3
<b>Тема 3.3. Плодоовощные товары и грибы</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	1-2
	Плодоовощные товары и грибы. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения и сроки реализации. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже.	3	
	<b>Практическая работа №47-51:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента овощей Расшифровка маркировки на продукцию переработки плодов Подготовка к продаже и продажа плодов и овощей. Решение ситуационных задач по организации приемки и продажи плодов и овощей. Решение ситуационных задач по определению качества плодов и овощей.	5	3
<b>Тема 3.4. Крахмал, сахар, мед и кондитерские товары. Вкусовые товары</b>	<b>Содержание</b>	<b>7</b>	1-2
	Крахмал, сахар, мед и кондитерские товары. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения и сроки реализации. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже.	1	
	<b>Практическая работа № 52-57:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента меда. Изучение товароведных характеристик ассортимента карамели. Изучение товароведных характеристик ассортимента шоколада и конфет. Изучение товароведных характеристик ассортимента пряностей. Изучение товароведных характеристик ассортимента чая и кофе. Подготовка к продаже и продажа вкусовых товаров.	6	3

<b>Тема 3.5. Молоко, молочные товары и пищевые жиры. Яйца и яичные товары</b>	<b>Содержание</b>	<b>7</b>	1-2
	Молоко и молочные товары, и пищевые жиры. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения и сроки реализации. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже. Яйца и яичные товары. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения и сроки реализации. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже.	3	
	<b>Практическая работа №58-61:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента молочной продукции Изучение товароведных характеристик ассортимента сыров . Подготовка сыров к продаже Изучение товароведных характеристик ассортимента жиров и масла Изучение товароведных характеристик ассортимента яичных товаров и технология их продажи.	4	3
<b>Тема 3.6. Мясные и рыбные товары.</b>	<b>Содержание</b>	<b>9</b>	1-2
	Мясные и рыбные товары. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству. Условия хранения и сроки реализации. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже.	2	
	<b>Практическая работа № 62-68:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента мясных товаров и технология их продажи Изучение схем разделки туш мяса Изучение товароведных характеристик ассортимента колбас и копченостей Изучение особенности внешнего строения рыбы. Подготовка рыбы к продаже Расшифровка маркировки на рыбной продукции Изучение товароведных характеристик ассортимента рыбной продукции Выкладка рыбы соблюдение товарного соседства, оформление ценников.	7	3
<b>Самостоятельная работа при изучении разделов МДК 04.01</b> Заполнить таблицу Классификация розничной торговой сети.Нормативная база регулирования трудовых отношений Решение ситуационных задач по темам		<b>60</b>	

<p>Заполнить таблицу Определение должностных обязанностей продавца</p> <p>Решение ситуационных задач по оформлению договора</p> <p>Подготовить презентацию Сведения о психологических процессах</p> <p>Заполнить таблицу Профессиональная этика продавца</p> <p>Составить диалог Продавца и покупателя</p> <p>Заполнить таблицу Эстетика в торговле</p> <p>Составить схему Этапы продаж</p> <p>Подготовить отчет Предложение товара покупателю.</p> <p>Решение ситуационных задач по эстетическому решению интерьера</p> <p>Заполнить таблицу Мебель для розничных торговых предприятий.</p> <p>Заполнить таблицу Торговое измерительное оборудование.</p> <p>Составить блок схему Классификация холодильного оборудования</p> <p>Заполнить таблицу: Виды инвентаря</p> <p>Заполнить таблицу: Определение вида измельчительно-режущего, фасовочно-упаковочного оборудования</p> <p>Подготовить сообщение: Современные виды весоизмерительного оборудования</p> <p>Заполнить таблицу по определению типа и вида предприятия розничной торговли</p> <p>Подготовить сообщение: Современные планировочные решения магазина.</p> <p>Подготовить сообщение: Дизайн и интерьер современного магазина</p> <p>Решение ситуационных задач: Расчет эффективности использования торговой площади магазина</p> <p>Составить анкету по изучению спроса</p> <p>Решение задач расчет показателей ассортимента</p> <p>Составить схему Приемка товаров в магазине по количеству и количеству</p> <p>Решение ситуационных задач по организации приемки товаров в магазине</p> <p>Решение ситуационных задач по оформлению доверенности</p> <p>Составить схему Классификация тары</p> <p>Решение ситуационных задач организации хранения</p> <p>Подготовить презентация Способы размещения товаров на хранение</p> <p>Составить схему Технология подготовки к продаже.</p> <p>Составить схему Товарные потери продовольственных товаров в магазине.</p> <p>Решение ситуационных задач Расчет естественной убыли продовольственных товаров.</p> <p>Расшифровка маркировки продовольственных товаров</p> <p>Расшифровать штриховой код по ситуации.</p> <p>Расшифровать информационные знаки по ситуации.</p> <p>Заполнить таблицу: Ассортимент зерномучных товаров</p>		
---	--	--

Заполнить таблицу: Предпродажная подготовка круп Заполнить таблицу: Ассортимент круп Подготовить сообщение «Особенности упаковки зерномучных товаров» Сбор информации об ассортименте экзотических плодов в розничных торговых предприятиях г. Самары Заполнить таблицу Пороки плодоовощных товаров Расшифровать маркировку по ситуации Решение ситуационных задач по организации приемки Заполнить таблицу Ассортимент карамели Решение ситуационных задач Оценка качества кондитерских товаров Подготовить сообщение Пряности и их использование Обзор дополнительной литературы по теме «Роль упаковки для молочной продукции» Заполнить таблицу: Ассортимент молочной продукции универсама «Пятерочка» Заполнить таблицу Ассортимент Масла в магазине Расшифровать маркировку мясных консерв Заполнить схему: Классификация мясных товаров Заполнить таблицу Ассортимент колбас и копченостей Оформление таблицы «Способы замораживания рыбы» Оформление ценника.			
<b>МДК 04.02. Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров.</b>		<b>122</b>	
<b>Раздел 1. Организация труда продавца непродовольственных товаров</b>		<b>34</b>	
<b>Тема 1.1. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание</b>	<b>7</b>	1-2
	Розничная торговля. Сущность, задачи, формы розничной торговой сети. Специализация розничной торговли. Типизация розничной торговли. Типы и виды предприятий торговли. Принципы размещения розничной торговой сети	6	
	<b>Практическая работа № 1:</b> Определение типа и вида предприятия торговли.	1	3
<b>Тема 1. 2. Трудовое право работника торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	График работы предприятия торговли. Нормирование труда и отдыха работников торговли. Материальная ответственность. Охрана труда в торговле.	4	
<b>Тема 1.3. Деловая культура торгового работника</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	Общее представление о современных требованиях к профессии «Продавец непродовольственных товаров».	1	
	<b>Практическая работа № 2-4:</b> Изучение функциональных обязанностей продавца непродовольственных товаров.	3	3

	Ознакомление с методикой построения профессиограммы Построение профессиограммы профессии «Продавец непродовольственных товаров»		
<b>Тема 1.4. Оборудование торговых предприятий</b>	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	1-2
	Контрольно-кассовые машины Организация работы на ККМ Документальное оформление денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций	3	
	<b>Практическая работа № 5-13:</b> Ознакомление с устройством и техникой безопасности при работе на ККМ. Подготовка ККМ к работе. Работа на ККМ. Выполнение работ на ККМ. Оформление приходного кассового ордера. Оформление расходного кассового ордера. Составление кассового отчета. Ведение журнала кассира -операциониста Оформление сдачи выручки.	9	3
<b>Тема 1.5 Учет и отчетность в магазине</b>	<b>Содержание</b>	<b>7</b>	1-2
	Общие требования к документальному оформлению операций в торговле. Нормативно-правовая база документального оформления операций в торговле. Формы первичной учетной документации по учету результатов инвентаризации	3	
	<b>Практическая работа № 14-17:</b> Оформление товарной накладной Оформление товарного отчета Формы первичной учетной документации по учету результатов инвентаризации Оформление инвентаризационной описи Документальное оформление результатов инвентаризации.	4	3
<b>Раздел 2. Организация и технология торговли непродовольственными товарами</b>		<b>32</b>	
<b>Тема 2.1. Технология розничной торговли непродовольственными товарами</b>	<b>Содержание</b>	<b>32</b>	1-2
	Технология закупки непродовольственных товаров. Понятие о товародвижении и товароснабжении. Организация приемки непродовольственных товаров. Технология подготовки непродовольственных товаров к продаже. Особенности подготовки и хранения непродовольственных товаров Размещение и выкладка непродовольственных товаров в торговом зале. Особенности размещения и выкладки отдельных видов товаров в торговом зале Услуги розничной торговли. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям в магазине. Организация комиссионной торговли, продажи товаров в кредит и по образцам. Реклама в торговле. Упаковка товаров. Роль упаковки.	12	



	<b>Практическая работа № 18- 37:</b> Выбор формы товароснабжения Решение ситуационных задач по приемке непродовольственных товаров по количеству и качеству. Оформление приемки непродовольственных товаров по количеству и качеству. Организация хранения непродовольственных товаров Организация подготовки непродовольственных товаров к продаже Отработка навыков размещения товаров Отработка навыков размещения и выкладка непродовольственных товаров Определение дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Разрешение ситуаций по выбору дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Ознакомление с продажей товаров в кредит Ознакомление с продажей товаров по образцам. Ознакомление с комиссионной торговлей. Решение ситуационных задач регулирующих отношения между продавцом и покупателем. Решение ситуационных задач с использованием закона «О защите прав потребителей». Изучение основных средств торговой рекламы Составление рекламного текста на товары пассивного спроса. Изучение способов упаковки и оформления подарков, подбор упаковочного материала. Изучение способов упаковки и оформления подарков. Оформление возврата товаров. Работа с претензиями покупателей.	20	3
<b>Раздел 3. Организация продажи и продажа непродовольственных товаров</b>		<b>56</b>	
<b>Тема 3.1. Текстильные, швейные, трикотажные, пушно-меховые и овчинно-шубные товары</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	1-2
	Текстильные, швейные, трикотажные, пушно-меховые и овчинно-шубные товары. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже.	4	
	<b>Практическая работа № 38-41:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента текстильных товаров и технология их продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента швейных товаров и технология их продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента трикотажных товаров и технология их продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента пушно-меховых товаров и технология их продажи.	4	3
<b>Тема 3.2. Обувные товары.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	1-2
	Обувные товары. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества.	3	

	Маркировка и упаковка. Требования, предъявляемые к качеству. Оценка качества.		
	<b>Практическая работа № 42-44:</b> Изучение размерных характеристик обувных товаров, приемы осмотра обуви Изучение товароведных характеристик ассортимента кожаной обуви и технология ее продажи Изучение товароведных характеристик ассортимента резиновой и валяной обуви	3	3
<b>Тема 3.3. Парфюмерно-косметические товары и товары бытовой химии</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	1-2
	Парфюмерно-косметические товары и товары бытовой химии. Товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые дефекты. Условия хранения. Маркировка, приемка, хранение, подготовка к продаже.	3	
	<b>Практическая работа № 45-51:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента парфюмерной продукции и технология ее продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента косметической продукции и технология ее продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента средств по уходу за зубами и технология ее продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента средств по уходу за волосами и технология ее продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента туалетного мыла и технология его продажи. Изучение товароведных характеристик ассортимента синтетических моющих средств и технология. Решение ситуационных задач по оценке качества товаров бытовой химии	7	3
	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	1-2
<b>Тема 3.4. Силикатные, металлохозяйственные товары и изделия из пластмасс</b>	Силикатные, металлохозяйственные товары и изделия из пластмасс Товароведная характеристика. Потребительские свойства. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения. Маркировка, приемка, хранение.	3	
	<b>Практическая работа № 52-56:</b> Изучение товароведных характеристик ассортимента керамических товаров и технология ее продажи Изучение товароведных характеристик ассортимента изделий из стекла и технология их продажи	5	3

	Изучение товароведных характеристик ассортимента металлохозяйственных товаров и технология ее продажи Изучение товароведных характеристик ассортимента изделий из пластмасс и технология их продажи Решение ситуационных задач по оценке качества керамических, стеклянных товаров и изделий из пластмасс		
<b>Тема 3.5.</b> <b>Галантерейные товары, игрушки, оргтехнические товары. Ювелирные товары и часы.</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	1-2
	Галантерейные товары, игрушки, оргтехнические товары. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Потребительские свойства оргтехнических, галантерейных товаров и игрушек, галантерейных товаров и оргтехнических товаров. Маркировка и упаковка. Ювелирные товаров и часы. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка и упаковка. Потребительские свойства ювелирных товаров и часов.	4	
	<b>Практическая работа № 57-62:</b> Подготовка к продаже галантерейных товаров и игрушек Изучение товароведных характеристик ассортимента галантерейных товаров и технология их продажи Изучение товароведных характеристик ассортимента игрушек и технология их продажи Решение ситуационных задач по оценке качества игрушек Правила продажи ювелирных товаров и часов. Предпродажная подготовка. Изучение товароведных характеристик ассортимента часов и технология их продажи	6	3
<b>Тема 3.6.</b> <b>Мебельные товары</b> <b>Электробытовые и фототовары.</b>	<b>Содержание</b>	<b>14</b>	1-2
	Электробытовые и фототовары. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Потребительские свойства электробытовых и фототоваров. Требования к качеству, маркировка, упаковка. Канцелярские и школьно-письменные товары. Классификация, показатели качества. Фототовары: классификация, ассортимент. Мебельные товары. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Потребительские свойства мебельных товаров. Требования к качеству, маркировка, упаковка. Современные тенденции развития торговли	6	

	<p><b>Практическая работа № 63-70:</b>          Правила продажи электробытовых товаров.          Изучение товароведных характеристик ассортимента электробытовых товаров          Решение ситуационных задач          по проведению информационной оценке качества электробытовых товаров          Изучение товароведных характеристик ассортимента канцелярских и школьно-письменных товаров          Особенности продажи фототоваров. Правила продажи мебельных товаров.          Изучение товароведных характеристик ассортимента товаров для спорта и туризма          Изучение товароведных характеристик ассортимента товаров для рыбной ловли</p>	8	3
	<p><b>Самостоятельная работа при изучении разделов МДК 04.02</b>          Подготовить сообщение: Сущность, задачи, формы розничной торговой сети.          Оформить таблицу: Типизации розничной торговли          Составить таблицу: Типы и виды предприятий торговли.          Заполнить таблицу: Графики работы предприятий          Составить таблицу: Рабочее время и время отдыха.          Подготовить сообщения: Современные требования к профессии «Продавец непродовольственных товаров».          Составить схему процесса составления профессиограммы          Заполнить таблицу: Виды ККМ разрешенные к использованию на территории РФ          Составить блок-схему процесса расчета с покупателями          Заполнить таблицу: Техника безопасности при эксплуатации ККМ          Подготовить отчет Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (КМ-1 ÷ КМ-9)          Решение ситуационных задач: Составление кассового отчета          Решение ситуационных задач: оформление сдачи выручки          Составить таблицу: Обязательные реквизиты унифицированных форм          Решение ситуационных задач по оформлению инвентаризации          Составить схему: Документальное оформление результатов инвентаризации.          Решение ситуационных задач по выбору каналов поставки          Решение ситуационных задач по организации приемки          Составить таблицу: Организация приемки и хранения непродовольственных товаров.          Решение ситуационных задач по технологии подготовки товаров к продаже          Заполнить таблицу: Сроки хранения товаров          Составить таблицу приемы и способы выкладки непродовольственных товаров в торговом зале</p>	50	

<p>Подготовить презентацию: Использование приемов мерчандайзинга</p> <p>Заполнить таблицу глоссарий: Услуги розничной торговли</p> <p>Подготовить отчет: Разрешение ситуаций по выбору дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.</p> <p>Решение ситуационных задач по расчету кредита</p> <p>Решение ситуационных задач по защите прав потребителей</p> <p>Подготовить отчет Изучение основных средств торговой рекламы и оформление магазина.</p> <p>Составить фотоотчет по упаковке товара</p> <p>Подготовить презентацию: Современные способы упаковки и оформления подарков.</p> <p>Решение ситуационных задач: Оформление возврата товаров и работа с претензиями покупателей.</p> <p>Заполнить таблицу: Ассортимент текстильных товаров</p> <p>Подготовить сообщение: Современные тенденции моды</p> <p>Заполнить таблицу: Ассортимент трикотажных товаров</p> <p>Заполнить таблицу: носкость меха</p> <p>Составить схему последовательности осмотра обуви перед продажей.</p> <p>Подготовить фото отчет способы выкладки обуви</p> <p>Составить схему размерных характеристики обуви</p> <p>Составить схему классификации Парфюмерных и косметических товаров</p> <p>по оценке качества парфюмерно-косметических товаров</p> <p>Решение ситуационных задач по оценке качества товаров бытовой химии</p> <p>Решение ситуационных задач</p> <p>по оценке качества товаров бытовой химии</p> <p>Составить схему классификации керамических товаров</p> <p>Металлохозяйственных товаров</p> <p>Составить схему классификации товаров из пластмасс</p> <p>Подготовить сообщение современные материалы для производства посуды</p> <p>Заполнить таблицу: Ассортимент галантерейных товаров</p> <p>Подготовить сообщение: Современный рынок игрушек и их роль в развитии ребенка</p> <p>Заполнить таблицу: Выбор педагогической направленности игрушек</p> <p>Составить таблицу: Потребительские свойства часов</p> <p>Подготовить сообщение: Современный рынок часов</p> <p>Заполнить таблицу: Ассортимент электробытовых товаров</p> <p>Подготовить сообщение: Новинки рынка электробытовых товаров</p> <p>Заполнить таблицу: Ассортимент школьно-письменных товаров</p>		
---	--	--

Заполнить таблицу: Ассортимент фототоваров Подготовить сообщение: Новинки мебельного рынка Подготовить сообщение: Новинки рынка товаров для спорта и туризма Подготовить сообщение: Электронная коммерция		
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ</b> - Ознакомление с характеристикой торговой организацией. Изучение ассортимента товаров продаваемых в торговой организации. Ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка торговой организации и контингентом покупателей. Определение вида, типа, класса данной торговой организации Оказание помощи УТЗ (управляющему торговым залом) в организации приёмки товара от поставщика: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида. Участие в приёмке потребительских товаров (молока, хлеба, колбас) от местных поставщиков под контролем УТЗ, оценка качества товаров по внешнему виду и диагностирование дефектов. Определение градаций качества товаров. Диагностирование дефектов. Оценка качества верхней женской одежды органолептическим методом в соответствии со стандартом. Подготовка заключения о качестве. Бальная оценка качества сыра «Российский», упаковки, маркировки органолептическим методом согласно стандарта. Подготовка заключения о качестве. Подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида. Организация рабочего места продавца. Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохраняемости, исправности, чистоты и порядка на рабочем месте. Получение и размещение упаковочного материала. Размещение и выкладка товаров по группам, видам, сортам с учётом частоты спроса и удобства работы. Размещение непродовольственных товаров (швейных изделий) на оборудовании торгового зала по отличительным ассортиментным признакам (видам, группам, артикулам, сортам, размерам и т.д.). Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря и инструмента, установка весов. Участие в выкладке продовольственных товаров с учётом ротации (проверки сроков реализации) Участие в выкладке непродовольственных товаров с учётом их сроков годности и потребительских свойств.	36	

<p>Проверка наличия и исправности оборудования и инвентаря, заточка и правка инструмента, установка весов по уровню.</p> <p>Ознакомление с видами оборудования торговой организации.</p> <p>Соблюдение правил техники безопасности на рабочем месте.</p> <p>Работа на кассовом оборудовании.</p> <p>Самостоятельная работа на весах настольных электронных типа «DIGI» SM-100.</p> <p>Самостоятельная работа на компьютере с целью распечатки ценников на товары</p> <p>Самостоятельная работа на ручном терминале с целью проверки цен и распечатки единичных ценников Работа на компьютере по списанию брака.</p> <p>Работа с настенными терминалами с целью доведения информации о товаре до потребителя.</p> <p>Обслуживание покупателей в торговом зале с целью выявления потребности в товарах.</p> <p>Консультирование покупателей о потребительских свойствах, вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов продовольственных товаров.</p> <p>Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и сопутствующего ассортимента</p> <p>Консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях непродовольственных товаров, правилах ухода за ними, ценах, состоянии моды текущего сезона.</p> <p>Разрешение спорных вопросов с покупателями в отсутствие представителей администрации.</p> <p>Искусство торговой беседы.</p> <p>Речевой этикет продавца торговой организации.</p> <p>Анализ соблюдения продавцами торговой организации основ делового общения в системе «Продавец - покупатель».</p>		
<p><b>Производственная практика</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <p>Ознакомление с торгово-технологической характеристикой торгового предприятия.</p> <p>Ознакомление с организационно-правовой формой торговой организации.</p> <p>Составление производственно-управленческой структуры торговой организации и анализ её недостатков и преимуществ.</p> <p>Виды ассортимента потребительских товаров по числу учитываемых признаков и по степени их детализации</p> <p>Проверка соответствия ассортимента товаров ассортиментному перечню.</p> <p>Решение ситуаций, связанных с идентификацией вида, типа и класса торговой организации.</p> <p>Определение принадлежности данной торговой организации классификационной группе по предложенному признаку классификации предприятий торговли.</p> <p>Участие в приёмке по количеству и качеству (колбасных изделий), оценка их качества органолептическим</p>	72	

<p>методом согласно стандартов. Распознавание видов дефектов колбасных изделий. Проверка подлинности по штриховому коду, правильности маркировки колбасных изделий.</p> <p>Оформление сопроводительных документов на приёмку колбасных изделий.</p> <p>Участие в приёмке по количеству и качеству (обуви), оценка их качества органолептическим методом согласно стандартов, распознавание видов дефектов.</p> <p>Проверка подлинности обуви по штриховому коду, правильности маркировки, оформление сопроводительных документов.</p> <p>Анализ соблюдения режима хранения, условий и сроков реализации потребительских товаров. Функциональные обязанности продавца непродовольственных товаров при подготовке рабочего места. Организация рабочего места продавца прилавочной торговли.</p> <p>Анализ соблюдения сотрудниками торговой организации санитарно-эпидемиологических требований к инвентарю, оборудованию на рабочем месте продавца непродовольственных товаров.</p> <p>Контроль за наличием и исправностью инвентаря и инструментария на рабочем месте продавца. Размещение и выкладка товаров по группам, видам, сортам с учётом частоты спроса и удобства работы. Проведение выкладки и размещения швейных изделий на оборудовании торгового зала согласно утверждённых планов и ценовой политики. Распечатка ценников.</p> <p>Использование компьютерной техники для обработки товарной информации. Соблюдение правил по их эксплуатации и охране труда.</p> <p>Использование компьютерной техники для ведения учёта товаров</p> <p>Самостоятельная работа в локально-вычислительной сети (на компьютере). Соблюдение правил их эксплуатации и охраны труда.</p> <p>Самостоятельная работа по обслуживанию покупателей на POS- терминале.</p> <p>Самостоятельная работа на весах настольных электронных типа «DIGI» SM-100.</p> <p>Использование ручных терминалов для эффективного проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей и распечатки единичных ценников.</p> <p>Работа с настенными терминалами с целью доведения информации о товаре до потребителя.</p> <p>Контроль за соблюдением правил эксплуатации подъёмно-транспортного, холодильного, электромеханического оборудования продавцами торговой организации.</p> <p>Анализ информационно-консультационных услуг и услуг по созданию удобств покупателям.</p> <p>Контроль за соблюдением требований безопасности услуг предприятий розничной торговли.</p> <p>Основные процессы услуг реализации товаров торговой организации</p> <p>Обслуживание покупателей: предложение и показ непродовольственных товаров, демонстрация их в действии, помощь в выборе товаров. Подсчёт стоимости покупки.</p> <p>Оформление паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Упаковка товаров, выдача покупки</p>		
--	--	--



или передача её на контроль в сервисную зону. Консультирование покупателей по ассортименту швейных изделий (шкала размеров, правила их определения, маркировка, вилы брака, правила обмена). Консультирование различного контингента покупателей с учётом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и составляющих элементов культуры речи продавца. Решение ситуаций по предупреждению и разрешению конфликтов между продавцом и покупателем.		
<b>Квалификационный экзамен</b>		
<b>Всего образовательной нагрузки</b>	<b>352</b>	
<b>Учебная практика</b>	<b>36</b>	
<b>Производственная практика</b>	<b>72</b>	

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

#### **Оборудование учебного кабинета:**

- Посадочные места по количеству обучающихся;
- Рабочее место преподавателя;
- Комплект учебно-наглядных пособий по учебной дисциплине;

#### **Технические средства обучения:**

- телевизор;
- компьютер с программным обеспечением;
- калькулятор

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

#### **Основная литература:**

1. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва: Дашков и К, 2018. — 294 с.
2. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с.
3. Памбухчиянц О.В. Пособие для продавца продовольственных товаров – 4 –е изд.– М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016 - 316 с.
4. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с.
5. Попов, Ю.П. Охрана труда: учебное пособие / Попов Ю.П., Колтунов В.В. — Москва : КноРус, 2020. — 226 с.
6. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 200 с.

7. Чалых Т.И. Товароведение однородных групп непродовольственных товаров : учебник для бакалавров / Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева, Е. Ю. Райкова [и др.] ; под редакцией Т. И. Чалых, Н. В. Умалёновой. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 760 с.

***Дополнительная литература:***

8. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами: учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с.

9. Арустамов, Э.А. Охрана труда в торговле. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования/ Э.А. Арустамов. Издательство: Академия (Academia), 2014. — 160 с.

10. Козловская, Т. Н. Профессиональная этика : учебно-методическое пособие для СПО / Т. Н. Козловская, Г. А. Епанчинцева, Л. В. Зубова. — Саратов: Профобразование, 2020. — 217 с.

11. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения: учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Профобразование, 2017. — 156 с.

12. Отсочная, З.В. Организация и технология торговли. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования/З.В. Отсочная. Издательство - Академия (Academia), 2014.- 192 с.

13. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — Москва: Дашков и К, 2018. — 272 с.

14. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 288 с.

15. Пичурин, И. И. Основы маркетинга. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)», «Маркетинг» / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 383 с.

16. Таборова, А. Г. Умный мерчандайзинг : практическое пособие / А. Г. Таборова. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 161 с.

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

**Контроль и оценка** результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных заданий.

<i>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</i>	<i>Основные показатели оценки результата</i>	<i>Формы и методы контроля и оценки</i>
Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товаров	Принимать участие в приемке товаров по количеству и качеству, проверка соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов; - определение количества и качества поступивших товаров; Проверка соответствия маркировки с данными указанными в сопроводительном документе	Наблюдение за выполнением практических работ
Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании	Подготовка товаров к продаже, распаковка, фасовка, оформление ценников в соответствии с «Правилами продажи отдельных видов товаров (ред. от 01.02.2005). Утверждены Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 55» Размещение товаров по группам, видам и сортам на торговом оборудовании с соблюдением правил товарного соседства	Наблюдение за деятельностью
Работать на торгово-технологическом оборудовании.	Эксплуатация торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.	Наблюдение за деятельностью
Обслуживать покупателей и	Проводить консультирование	

предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	покупателей при продаже товаров, оказание помощи в выборе покупки, информировать покупателей о свойствах товаров в соответствии с: Правилами продажи отдельных видов товаров, ФЗ «О защите прав потребителей»	Наблюдение за деятельностью
Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.	Соответствие условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов <i>СанПиН</i>	Экспертная оценка

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.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в	- использование программного продукта для осуществления поставленных задач.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике

профессиональной деятельности		
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий; --демонстрация умений и навыков работы менеджера по продажам; -готовность к профессиональной деятельности в торговой организации по установлению номенклатуры потребительских свойств и показателей качества продовольственных товаров; -готовность к самообразованию и повышению деловой квалификации.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	демонстрация умений логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	соблюдать действующее законодательство; --демонстрация умений и навыков работы менеджера по продажам с нормативной документацией.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике