

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.05 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.05 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 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Направлена на присвоение квалификации «Товаровед - эксперт», входящей в состав укрупненной группы профессий: 19.00.00 Промышленная экология и биотехнологии по направлению подготовки 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 5.1. Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товаров

ПК 5.2. Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании

ПК 5.3. Работать на торгово-технологическом оборудовании.

ПК 5.4. Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.

ПК 5.5. 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 - 330 часов.

Самостоятельной работы - 65 часов.

Обязательной учебной нагрузки - 256 часа; включая:

- учебной аудиторной нагрузки – 130 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 5.1.	Проверять качество, комплектность, количественные характеристики товаров
ПК 5.2.	Осуществлять подготовку, размещение и выкладку товаров на торгово-технологическом оборудовании
ПК 5.3.	Работать на торгово-технологическом оборудовании.
ПК 5.4.	Обслуживать покупателей и предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.
ПК 5.5.	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 нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития
ОК 5.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

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 05.01.Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров.</b>							
ПК 5.1-5.5.	<b>Раздел 1</b> Организация труда продавца продовольственных товаров	<b>74</b>	32	16	26		
ПК 5.1-5.5.	<b>Раздел 2.</b> Организация и технология торговли продовольственными товарами	<b>53</b>	10	26	17		
ПК 5.1-5.5.	<b>Раздел 3.</b> Организация продажи и продажа продовольственных товаров	<b>68</b>	22	24	22		

<b>МДК 05.02.Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров.</b>							
ПК 5.1-5.5.5	<b>Раздел 1.</b> Организация труда продавца непродовольственных товаров	<b>60</b>	28	12	26		
ПК 5.1-5.5.	<b>Раздел 2.</b> Организация и технология торговли непродовольственными товарами	<b>56</b>	10	27	17		
ПК 5.1-5.5.	<b>Раздел 3.</b> Организация продажи и продажа непродовольственных товаров	<b>78</b>	32	21	22		
	<b>Учебная практика</b>	<b>36</b>				36	
	<b>Производственная практика</b>	<b>72</b>					72
	<b>Всего:</b>	<b>498</b>	<b>134</b>		<b>130</b>	<b>36</b>	<b>72</b>



### 3.2. Содержание обучения по ПМ. 05 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>МДК 05.01.Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров.</b>		<b>74</b>	
<b>Раздел 1. Организация труда продавца продовольственных товаров</b>		<b>6</b>	
<b>Тема 1.1. Роль и функции торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	Торговля как вид предпринимательской деятельности. Товары и услуги как объект торговли. Функции розничных торговых предприятий. Товары и услуги как объект торговли. Основные показатели деятельности предприятий торговли.	4	
<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. Охрана труда в торговле. Обязанности работника в области охраны труда	8	
	<b>Практическая работа № 1-4</b> Оформление трудового договора Оформление договора о материальной ответственности.	4	3
<b>Тема 1.3. Деловая культура</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	1-2
	Основы психологии. Основные сведения о психологических процессах. Психология общения и отношения в торговле. Конфликты в торговле. Профессиональная этика в торговле.Профессиональная этика продавца. Эстетика в торговле. Эстетическое решение интерьера магазина.Мерчандайинг: правила, основы, стандартыПринципы мерчандайзинга торгового зала магазинаВиды мерчандайзинга	12	
	<b>Практическая работа № 5-16</b> Отработка элементов встречи покупателей в отделах торговой организации и выявления их спроса на товары.	12	

	Предложение товара покупателю. Мерчандайзинг: правила, основы, стандарты. Принципы мерчандайзинга торгового зала магазина. Виды мерчандайзинга. Разработка мудборда, Исследование и создание проекта витрины. Интерпретация: составление дизайн – обоснования. Выкладка товаров на демонстрационной витрине.	4	
<b>Тема 1.4. Оборудование торговых предприятий</b>	Мебель для розничных торговых предприятий. Торговый инвентарь. Торговое измерительное оборудование. Требования, предъявляемые к измерительному оборудованию. Контрольно-кассовые машины. Требования, предъявляемые к ККМ. Требования, предъявляемые к холодильному оборудованию	8	
	<b>Интерьер и фрагмент фасада розничного магазина.</b>		
<b>Раздел 2. Организация и технология торговли продовольственными товарами</b>		<b>52</b>	
<b>Тема 2.1. Планировка розничных торговых предприятий</b>	<b>Содержание</b>		
	Устройство и планировка магазина и торговых помещений магазина. Устройство и планировка торговых помещений магазина.	2	1-2
	<b>Практическая работа № 17-22</b> Разработка планировки розничного магазина Изучение планировки магазина и её эффективности Расчет эффективности использования торговой площади магазина	<b>6</b>	3
<b>Тема 2.2. Технология розничной торговли продовольственными товарами</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	
	Приемка товаров в магазине по количеству. Приемка товаров в магазине по качеству. Технология хранения товаров в магазине. Особенности хранения скоропортящихся товаров. Технология подготовки продовольственных товаров к продаже. Особенности подготовки отдельных видов товаров к продаже. Товарные потери продовольственных товаров в магазине. Порядок списания потерь продовольственных товаров.	8	1-2
	<b>Практическая работа № 23-42</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 Расчет естественной убыли продовольственных товаров.	20	3
<b>Раздел 3. Организация продажи и продажа продовольственных товаров</b>		<b>68</b>	

<b>Тема 3.1. Основы товароведения</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	Классификация продовольственных товаров. Качество товаров, показатели. Оценка и градация качества. Качество продовольственных товаров, показатели. Оценка и градация качества. Штриховое кодирование. Виды, формы и средства товарной информации.	2	
	<b>Практическая работа № 43-44</b> Расшифровка штрихового кода и расчет контрольного числа	2	3
<b>Тема 3.2. Зерномучные товары</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	Зерномучные товары. Товароведная характеристика зерномучных товаров. Требования к качеству зерномучных товаров.	3	
	<b>Практическая работа № 45-49</b> Определение видов и сортов пшеничной муки и макаронных изделий Определение видов и сортов макаронных изделий Предпродажная подготовка зерномучных товаров.	5	3
<b>Тема 3.3. Плодоовощные товары и грибы</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	Плодоовощные товары товароведная характеристика. Грибы товароведная характеристика. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки.	3	
	<b>Практическая работа № 50-51</b> Подготовка к продаже и продажа плодов и овощей, выкладка. Определение видов и ассортимента продуктов переработки плодов. Органолептическая оценка их качества	2	3
<b>Тема 3.4. Крахмал, сахар, мед и кондитерские товары</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	Вкусовые товары. 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. Чай и чайные напитки. Кофе кофейные напитки. Пряности и приправы. Поваренная соль и приправы: значение в питании. Сиропы	9	
	<b>Практическая работа № 52-58</b> Решение ситуационных задач по оценке качества кондитерских товаров. Правила продажи алкогольной продукции, выкладка и оформление ценников. Решение ситуационных задач по оценке качества кондитерских товаров. Оценка качества определение пищевой ценности чая и чайных напитков.	7	3

	Изучить ассортимент и оценить качество приправ. Определение вида, сорта качество каждого натурального образца пряностей.		
<b>Тема 3.5. Молоко, молочные товары и пищевые жиры</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</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 продукты	2	
	<b>Практическая работа № 59-62</b> Правила продажи молочных товаров, выкладка и оформление ценников. Правила продажи молочных товаров, выкладка и оформление ценников. Маркировка яиц, правила их продажи. Маркировка яиц, правила их продажи.	2	3
<b>Тема 3.8. Мясные и рыбные товары.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</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 № 63-66</b> Подготовка к продаже и продажа мяса, колбасных изделий и рыбных товаров. Нарезка, разделка, разруб. Выкладка рыбы и морепродуктов, соблюдение товарного соседства, оформление ценников.	4	3
<b>Самостоятельная работа</b> Заполнить таблицу Классификация розничной торговой сети. Заполнить таблицу Товары и услуги. Подготовить сообщение Виды трудового договора. Подготовить сообщение Режим рабочего времени. Подготовить сообщение Виды материальной ответственности. Подготовить сообщение Обязанности работника в области охраны труда. Ознакомиться с оформлением договора о МО.		<b>65</b>	

<p>Подготовить отчет Оформление договора о МО.</p> <p>Подготовить презентацию Сведения о психологических процессах</p> <p>Подготовить сообщение Психология личности</p> <p>Заполнить таблицу Профессиональная этика продавца</p> <p>Заполнить таблицу Эстетика в торговле</p> <p>Подготовить отчет Встреча покупателя</p> <p>Подготовить отчет Предложение товара покупателю.</p> <p>Составить Памятку «Правила выкладки»</p> <p>Факторы, влияющие на совершение импульсивных покупок</p> <p>Описать виды выкладки и зарисовать их</p> <p>ООписать Цветовое представление (эффект яркого пятна)писать «Тектонический» принцип выкладки</p> <p>Составить кроссворд на тему «Мерчандайзинг».</p> <p>Описать явления, связанные с выкладкой товара, которые могут наблюдаться в торговом зале магазина и вызывать раздражение покупателей.</p> <p>Формирование групп товаровА, В, С.</p> <p>Составить таблицу Мебель для розничных торговых предприятий.</p> <p>Составить таблицу Торговое измерительное оборудование.</p> <p>Составить таблицу Контрольно-кассовые машины.</p> <p>Составить таблицу Торговое холодильное оборудование.</p> <p>Подготовить сообщение «Устройство и планировка магазина».</p> <p>Описать приемы по снижению количества раздражителей в торговом зале, связанных с выкладкой товара.</p> <p>Описать Принцип «totallook» в выкладке товара.</p> <p>Составить схему Презентация Приемка товаров в магазине по количеству и количеству.</p> <p>Подготовить отчет Приемка товаров по количеству.</p> <p>Подготовить отчет Приемка товаров по количеству.</p> <p>Подготовить отчет Приемка товаров по качеству.</p> <p>Подготовить отчет Приемка товаров по качеству.</p> <p>Подготовить отчет Приемка товаров по качеству.</p> <p>Подготовить отчет Документальное оформление расхождений количества и качества.</p> <p>Подготовить отчет Документальное оформление расхождений количества и качества.</p> <p>Подготовить сообщение Технология хранения товаров в магазине.</p> <p>Составить схему Технология подготовки к продаже.</p> <p>Составить схему Товарные потери продовольственных товаров в магазине.</p> <p>Подготовить отчет Расчет естественной убыли продовольственных товаров.</p>		
---	--	--

<p>Подготовить отчет Расчет естественной убыли продовольственных товаров.</p> <p>Подготовить отчет Расчет естественной убыли продовольственных товаров.</p> <p>Подготовить отчет Расчет естественной убыли продовольственных товаров.</p> <p>Расшифровка маркировки продовольственных товаров.</p> <p>Расшифровать штриховой код.</p> <p>Расшифровать штриховой код.</p> <p>Подготовить сообщение «Особенности упаковки зерномучных товаров».</p> <p>Заполнить таблицу «Классификация и ассортимент зерномучных товаров».</p> <p>Заполнить таблицуПредпродажная подготовка зерномучных товаров.</p> <p>Сбор информации об ассортименте экзотических плодов в розничных торговых предприятиях г. Самары</p> <p>Подготовить отчет Подготовка к продаже и продажа плодов и овощей, выкладка.</p> <p>Подготовить сообщение по ассортименту мучных кондитерских изделий в магазине «Магнит»</p> <p>Подготовить отчет Качество кондитерских товаров.</p> <p>Подготовить отчет Правила продажи алкогольной продукции, выкладка и оформление ценников.</p> <p>Составление таблицы с наиболее характерными дефектами чая.</p> <p>Изучить характеристику разновидностей и сортов сырого кофе потребительские свойства кофе химический сос</p> <p>Изучить процессы происходящие при обжарке кофе их влияние на химический состав и качество тав.</p> <p>Подготовить сообщение: Поваренная соль. Роль в организме. Виды соли и районы добывания.</p> <p>Определить отличительные особенности классических пряностей пряных овощей пряной травы смеси и комбинации пряностей.</p> <p>Обзор дополнительной литературы по теме « Роль упаковки для молочной продукции».</p> <p>Подготовить отчет Правила продажи молочных товаров</p> <p>Подготовить отчет Маркировка яиц, правила их продажи.</p> <p>Оформление таблицы «Способы замораживания рыбы»</p> <p>Подготовить отчет Подготовка к продаже и продажа мяса, и мясных товаров.</p> <p>Подготовить отчет Выкладка рыбы и морепродуктов, соблюдение товарного соседства, оформление ценников.</p> <p>Подготовить сообщение: «Не рыбные морепродукты».</p>			
<b>МДК 05.02. Выполнение работ по профессии Продавец непродовольственных товаров.</b>		<b>60</b>	
<b>Раздел 1. Организация труда продавца непродовольственных товаров</b>		<b>19</b>	
<b>Тема 1.1. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание</b>	<b>3</b>	1-2
	Розничная торговля. Сущность, задачи, формы.Формы розничной торговой сети. Специализация и типизация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети.Особенности типизации торговой сети непродовольственных товаров.	28	
	Типы и виды предприятий торговли.Типы и виды предприятий торговли		

	непродовольственных товаров.		
<b>Тема 1. 2. Трудовое право работника торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>9</b>	1-2
	Правовое регулирования трудовых отношений. Трудовой договор. Рабочее время и время отдыха. Нормирование труда и отдыха работников торговли Материальная ответственность. Охрана труда в торговле.	6	
<b>Тема 1.3. Деловая культура торгового работника</b>	<b>Содержание</b>	<b>19</b>	1-2
	Общее представление о современных требованиях к профессии «Продавец непродовольственных товаров».Функциональные обязанности продавца.Психологические требования к профессии «Продавец непродовольственных товаров». Основы профессиональной этики и делового этикета.Формы и правила поведения продавца на рабочем месте. Психологические аспекты при работе с покупателями.	6	
	<b>Практическая работа № 1-6</b> Основные личностные характеристики продавца Способы профилактики конфликтов Предупреждение и решение конфликтной ситуации при обслуживании покупателей Построение профессиограммы профессии «Продавец непродовольственных товаров»	6	3
<b>Тема 1.4 Учет и отчетность в магазине</b>	<b>Содержание</b>	<b>21</b>	
	Общие требования к документальному оформлению операций в торговле. Нормативно-правовая база документального оформления операций в торговле. Документальное оформление торговых операций. Общий перечень форм первичной учетной документации. Документальное оформление денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций. Унифицированные формы первичной учетной документации по учету денежных расчетов с населением. Документальное оформление результатов инвентаризации. Формы первичной учетной документации по учету результатов инвентаризации	8	
	<b>Практическая работа № 7-12</b> Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (ТОРГ -1) Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (ТОРГ - 31) Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (КМ-1 ÷ КМ-9)	6	

	Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (ИНВ-1÷ИНВ-17)		
<b>Раздел 2. Организация и технология торговли непродовольственными товарами</b>			
<b>Тема 2.1. Технология розничной торговли непродовольственными товарами</b>	<b>Содержание</b>	<b>56</b>	1-2
	Технология закупки непродовольственных товаров. Понятие о товародвижении и товароснабжении. Устройство и планировка торговых помещений магазина. Организация хранения непродовольственных товаров. Особенности подготовки к продаже отдельных видов товаров. Мерчандайзинг: правила, основы, стандарты. Размещение и выкладка непродовольственных товаров в торговом зале. Особенности размещения и выкладки отдельных видов товаров в торговом зале. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям в магазинах. Способы упаковки и оформления подарков.	10	
	<b>Практическая работа № 13-39</b> Организация приемки непродовольственных товаров. Технология подготовки непродовольственных товаров к продаже. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям в магазинах. Ознакомление с ассортиментным перечнем, формирование ассортимента товаров в магазине. Решение ситуационных задач по приемке непродовольственных товаров по количеству и качеству. Организация хранения непродовольственных товаров. Подготовка непродовольственных товаров к продаже. Ознакомление с продажей товаров в кредит по образцам, с комиссионной торговлей. Отработка навыков размещения и выкладка непродовольственных товаров. Разрешение ситуаций по выбору дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Разрешение ситуаций по выбору дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Решение ситуационных задач регулирующих отношения между продавцом и покупателем. Изучение основных средств торговой рекламы и оформление магазина. Составление рекламного текста на товары пассивного спроса. Изучение способов упаковки и оформления подарков.	27	3



	Оформление возврата товаров и работа с претензиями покупателей.		
<b>Раздел 3. Организация продажи и продажа непродовольственных товаров</b>		<b>36</b>	
<b>Тема 3.1. Текстильные, швейные, трикотажные, пушно-меховые и овчинно-шубные товары</b>	<b>Содержание</b>	<b>5</b>	1-2
	Текстильные, швейные товары. Товароведная характеристика. Трикотажные товары. Товароведная характеристика. Пушно-меховые товары. Товароведная характеристика. Овчинно-шубные товары. Товароведная характеристика. Изучение особенности маркировки швейных изделий	6	
	<b>Практическая работа № 40-42</b> Методы контроля качества швейных изделий. Подготовка к продаже и продажа текстильных, швейных и трикотажных товаров.	2	3
<b>Тема 3.2. Обувные товары.</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	1-2
	Обувные товары. Классификация, ассортимент, виды, свойства, показатели качества. Маркировка и упаковка. Требования, предъявляемые к качеству. Оценка качества. Изучение показателей и определение качества кожаной обуви	5	
	<b>Практическая работа № 43-46</b> Маркировка и упаковка. Требования, предъявляемые к качеству. Изучение показателей и определение качества резиновой обуви. Предпродажная подготовка и технология продажи обувных товаров. Размерные характеристики обувных товаров и оценка качества.	3	3
<b>Тема 3.3. Парфюмерно-косметические товары и товары бытовой химии</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</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.	4	
	<b>Практическая работа № 47-51</b> Изучение особенностей маркировки парфюмерно-косметических товаров Экспертиза качества продукции парфюмерной жидкой Экспертиза качества кремов косметических Подготовка к продаже и продажа парфюмерно-косметических товаров	5	3
<b>Тема 3.4. Силикатные, металлохозяйственные товары и изделия из пластмасс</b>	<b>Содержание</b>	<b>9</b>	1-2
	Силикатные, металлохозяйственные товары и изделия из пластмасс Товароведная характеристика. Потребительские свойства. Требования, предъявляемые к качеству, недопустимые пороки. Условия хранения. Маркировка, приемка, хранение. Керамические и стеклянные товары.	3	

	Потребительские свойства.		
	<b>Практическая работа № 52-55</b> Потребительские свойства изделий из пластмасс. Изучение ассортимента и способов декорирования бытовых стеклоизделий. Подготовка к продаже и продажа керамических и стеклянных товаров	4	3
<b>Тема 3.5.</b> <b>Галантерейные товары, игрушки, оргтехнические товары.Ювелирные товаров и часы</b>	<b>Содержание</b>	<b>17</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. Изучение ассортимента кожгалантерейных изделий, их основных деталей и конструктивных характеристик. Ювелирные товары. Часы. Особенности продажи ювелирных товаров и часов.	8	
	<b>Практическая работа № 56-60</b> Требования, предъявляемые к галантерейным товарам, игрушкам и оргтехническим товар Изучение ассортимента кожгалантерейных изделий, их основных деталей и конструктивных характеристик ам Подготовка к продаже и оценка качества галантерейных товаров и игрушек. Правила продажи ювелирных товаров и часов. Предпродажная подготовка. Правила продажи ювелирных товаров и часов. Предпродажная подготовка.	5	3
	<b>Практическая работа № 37-38</b> Размещение и выкладка ювелирных товаров и часов. Правила продажи ювелирных товаров и часов. Предпродажная подготовка.	2	3
	<b>Содержание</b>	<b>13</b>	1-2
<b>Тема 3.6. Мебельные товары.Электробытовые и фототовары</b>	Электробытовые товары. Классификация, показатели качества. Фототовары. Классификация, показатели качества. Мебельные товары. Классификация, показатели качества.	3	
	<b>Практическая работа № 61-66</b> Правила продажи мебельных товаров.Правила продажи мебельных товаров. Особенности продажи фототоваров.Особенности продажи фототоваров.Правила продажи электробытовых товаров.Правила продажи электробытовых товаров.	6	3
<b>Самостоятельная работа</b> Подготовить сообщение Сущность, задачи, формы розничной торговой сети.			

<p>Подготовить сообщение Специализация и типизация розничной торговой сети.</p> <p>Составить таблицу Типы и виды предприятий торговли.</p> <p>Ознакомиться с видами материальной ответственности в торговле.</p> <p>Составить таблицу Рабочее время и время отдыха.</p> <p>Составить таблицу Материальная ответственность.</p> <p>Подготовить презентацию Современные требования к профессии «Продавец непродовольственных товаров».</p> <p>Составить таблицу Психологические требования к профессии «Продавец непродовольственных товаров».</p> <p>Составить схему Основы профессиональной этики и делового этикета.</p> <p>Составить схему Психологические аспекты при работе с покупателями.</p> <p>Подготовить отчет Предупреждение и решение конфликтной ситуации при обслуживании покупателей.</p> <p>Подготовить отчет Построение профессиограммы профессии «Продавец непродовольственных товаров».</p> <p>Подготовить отчет Предупреждение и решение конфликтной ситуации при обслуживании покупателей.</p> <p>Составить таблицу Обязательные реквизиты унифицированных форм</p> <p>Составить таблицу Документальное оформление торговых операций</p> <p>Составить схему Документальное оформление денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций.</p> <p>Составить схему Документальное оформление результатов инвентаризации.</p> <p>Подготовить отчет Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (ТОРГ - 1÷ТОРГ - 31, )</p> <p>Подготовить отчет Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (КМ-1 ÷КМ-9)</p> <p>Подготовить отчет Оформление форм первичной учетной документации по учету торговых операций (ИНВ-1÷ИНВ-17)</p> <p>Составить схему Технология закупки непродовольственных товаров. Понятие о товародвижении и товароснабжении.</p> <p>Подготовить сообщение Понятие о товародвижении и товароснабжении.</p> <p>Составить таблицу Организация приемки и хранения непродовольственных товаров.</p> <p>Подготовить сообщение Технология хранения товаров в магазине.</p> <p>Составить таблицу Подготовка к продаже товаров сложнobyтовой техники.</p> <p>Составить таблицу приемы и способы выкладки непродовольственных товаров в торговом зале.</p> <p>Составить таблицу Классификация услуг покупателям.</p> <p>Составить ассортиментный перечень для магазина «Игрушки».</p> <p>Оформить документы качественно и количественной приемки товаров.</p> <p>Заполнить таблицу Сроки хранения товаров.</p>	<p>65</p>	
--	-----------	--

<p>Подготовить отчет Подготовка непродовольственных товаров к продаже.</p> <p>Подготовить отчет Ознакомление с продажей товаров в кредит по образцам, с комиссионной торговлей.</p> <p>Подготовить презентацию Использование приемов мерчандайзинга.</p> <p>Подготовить отчет Разрешение ситуаций по выбору дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.</p> <p>Подготовить отчет Решение ситуационных задач регулирующих отношения между продавцом и покупателем.</p> <p>Подготовить отчет Изучение основных средств торговой рекламы и оформление магазина.</p> <p>Подготовить отчет Составление рекламного текста на товары пассивного спроса.</p> <p>Подготовить отчет Изучение способов упаковки и оформления подарков.</p> <p>Подготовить отчет Оформление возврата товаров и работа с претензиями покупателей.</p> <p>Заполнить таблицу Ассортимент швейных товаров</p> <p>Заполнить таблицу Пушно-меховых товаров</p> <p>Заполнить таблицу Овчинно-шубные товары</p> <p>Составить схему методов контроля качества швейных изделий</p> <p>Составить схему особенностей маркировки швейных изделий</p> <p>Заполнить таблицу Характеристика отделки тканей.</p> <p>Составить схему последовательности осмотра обуви перед продажей.</p> <p>Составить схему Требований, предъявляемые к качеству обуви.</p> <p>Составить схему показателей и качества кожаной обуви.</p> <p>Подготовить отчет Предпродажная подготовка и технология продажи обувных товаров</p> <p>Составить схему классификации Парфюмерных и косметических товаров.</p> <p>Составить схему особенностей маркировки парфюмерно-косметических товаров.</p> <p>Составить таблицу Показателей качества кремов косметических.</p> <p>Подготовить отчет Подготовка к продаже и продажа парфюмерно-косметических товаров.</p> <p>Составить таблицу Силикатные, металлохозяйственные товары, потребительские свойства.</p> <p>Составить таблицу Потребительские свойства изделий из пластмасс.</p> <p>Составить таблицу способов декорирования бытовых стеклоизделий</p> <p>Заполнить таблицу потребительские свойства галантерейных товаров.</p> <p>Составить таблицу Требования, предъявляемые к галантерейным товарам, игрушкам и оргтехническим товарам.</p> <p>Подготовить отчет Подготовка к продаже и оценка качества галантерейных товаров и игрушек.</p> <p>Составить таблицу потребительские свойства часов.</p> <p>Подготовить отчет Правила продажи ювелирных товаров и часов. Предпродажная подготовка.</p> <p>Заполнить таблицу Ассортимент электробытовых товаров.</p>		
---	--	--

<p>Подготовить отчет Правила продажи мебельных товаров.</p> <p>Подготовить отчет Особенности продажи фототоваров.</p> <p>Подготовить отчет Правила продажи электробытовых товаров.</p>		
<p><b>Учебная практика</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <p>- Ознакомление с характеристикой торговой организацией.</p> <p>Изучение ассортимента товаров продаваемых в торговой организации.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка торговой организации и контингентом покупателей.</p> <p>Определение вида, типа, класса данной торговой организации согласно ГОСТ Р 51 773-2009 «Классификация предприятий торговли».</p> <p>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.</p> <p>Участие в приёмке потребительских товаров (молока, хлеба, колбас) от местных поставщиков под контролем УТЗ, оценка качества товаров по внешнему виду и диагностирование дефектов.</p> <p>Определение градаций качества товаров. Диагностирование дефектов.</p> <p>Оценка качества верхней женской одежды органолептическим методом в соответствии со стандартом.</p> <p>Подготовка заключения о качестве.</p> <p>Бальная оценка качества сыра «Российский», упаковки, маркировки органолептическим методом согласно стандарта. Подготовка заключения о качестве.</p> <p>Подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки; распаковка, осмотр внешнего вида.</p> <p>Организация рабочего места продавца.</p> <p>Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохраняемости, исправности, чистоты и порядка на рабочем месте.</p> <p>Получение и размещение упаковочного материала.</p> <p>Размещение и выкладка товаров по группам, видам, сортам с учётом частоты спроса и удобства работы.</p> <p>Размещение непродовольственных товаров (швейных изделий) на оборудовании торгового зала по отличительным ассортиментным признакам (видам, группам, артикулам, сортам, размерам и т.д.).</p> <p>Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности оборудования, инвентаря и инструмента, установка весов.</p> <p>Участие в выкладке продовольственных товаров с учётом ротации (проверки сроков реализации)</p> <p>Участие в выкладке непродовольственных товаров с учётом их сроков годности и потребительских свойств.</p>	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>390</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, проектор;
- калькулятор.

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

#### **Основная литература:**

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. — 272 с.
2. Дашков Л.П, Памбухчиянц В., Памбухчиянц О. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле). Учебник.— М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021 - 316 с.
3. Памбухчиянц О.В. Организация и технология розничной торговли. Учебник.. Среднее профессиональное образование. / Памбухчиянц О.В.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021.- 148 с.
4. Чернухина Г.Н. Торговое дело. Организация торговли. Учебник /. — Издательский дом Университет «Синергия» М, 2016. - 192 с.: 21 x 13.8 x 0.9
5. Маклаков, Г.В. Эффективность коммерческой деятельности: учебник/ Г.В. Маклаков, - М.: Дашков и К, 2016. — 232с.

#### ***Дополнительная литература:***

6. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Электронный ресурс]: монография / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2018. – 172 с.
7. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 480 с.:
8. Гайворонский К.. Охрана труда в общественном питании и торговле. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования/Гайворонский К. Издательство Форум , 2016. – 125 с.
9. Миронова, Н.Б. Оборудование торговых предприятий. Учебник для начального профессионального образования/ Н.Б. Миронова. Издательство: Академия (Academia), 2016. – 112 с.
10. Отскочная, З.В. Организация и технология торговли. Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования/З.В.Отскочная. Издательство - Академия (Academia), 2016.- 192 с.
11. Николаева, М.А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: Учебное пособие / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2020. - 461 с.
12. Организация торговли [Электронный ресурс]: Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.
13. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.
14. Магомедов, А.М. Экономика организаций торговли. Прикладной Курс/ Г.Г. Иванов Издательство -Юрайт, 2018.- 520с.

## **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><b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b></i>	<i><b>Основные показатели оценки результата</b></i>	<i><b>Формы и методы контроля и оценки</b></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	Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. N 55» (ред. от 16.05.2020) 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 предоставлять достоверную информацию о качестве, потребительских свойствах товаров, требованиях безопасности их эксплуатации.	Проводить консультирование 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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей специальности	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения по изучению конъюнктуры рынка, выявлению и формированию спроса на товары.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Умение разрешать стандартные и нестандартные профессиональных задач по изучению конъюнктуры рынка, выявлению и формированию спроса на товары.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Производить эффективный поиск необходимой информации;  использование различных источников, включая электронные для изучения конъюнктуры рынка, выявлению и формированию спроса на товары.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных	Решение нетиповых профессиональных задач с привлечением самостоятельно найденной информации; Оформление результатов самостоятельной работы с	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик

технологий.	использованием ИКТ (презентация, сообщение и пр.)	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Работа в команде; умение общаться с членами коллектива и потребителями; выполнение обязанностей в соответствии с ролью в группе	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Участие в планировании организации групповой работы; самоанализ и коррекция результатов собственной работы	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Использование современных технологий в профессиональной деятельности	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик