

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«НИЖЕГОРОДСКИЙ ТЕХНИКУМ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПМ.01. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО - СБЫТОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

СПЕЦИАЛЬНОСТИ  
38.02.04. КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД  
2019 Г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 года №539 для профессиональной образовательной организации, реализующей право подготовки квалифицированных кадров рабочих, служащих

Организация - разработчик: ГБПОУ «Нижегородский техникум городского хозяйства и предпринимательства» г. Нижний Новгород.

Разработчик: К.В. Перцева, преподаватель спецдисциплин

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>4</b>
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>6</b>
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>7</b>
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	<b>21</b>
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	<b>23</b>

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

### **ПМ.01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

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

Программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) и направлена на освоение ВПД «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Программа профессионального модуля может быть использована при освоении основной профессиональной образовательной программы специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям) рекомендуемых ФГОС профессий рабочих, должностей служащих:

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании.

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

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

##### **иметь практический опыт:**

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

##### **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

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

**знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы профессионального модуля:**

в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 468 часа, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 342 часов,  
 самостоятельной работы обучающегося – 126 часа

**МДК 01.01.**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 150 часа, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 100 часов;  
 самостоятельной работы обучающегося – 50 часа;

**МДК 01.02.**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 126 часа, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 84 часов;  
 самостоятельной работы обучающегося – 42 часа;

**МДК – 01.03.**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 102 часа, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 68 часов;  
 самостоятельной работы обучающегося – 34 часа;

**учебная практика – 18 часов;**

**производственная практика – 72 часа.**

## 2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	Курсовая работа, часов	
1	2	3	4	5	6	7
ПК 1.1, 1.7	Раздел 1. Организация коммерческой деятельностью	150	100	30	20	50
ПК 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6, 1.8, 1.9	Раздел 2. Организация торговли	126	84	40		42
ПК 1.10	Раздел 3. Техническое оснащение торговых предприятий и охрана труда	102	68	30		34
ПК 1.1-1.10	Производственная практика, часов	72	72			
ПК 1.1-1.10	Учебная практика, часов	18	18			
	<b>Всего:</b>	<b>468</b>	<b>342</b>	<b>100</b>	<b>20</b>	<b>126</b>

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)		Объем часов	Уровень освоения
<b>МДК. 01.01 Организация коммерческой деятельности</b>			<b>150</b>	
<b>Глава 1 Основы коммерческой деятельности</b>				
<b>Тема 1.1</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
Содержание коммерческой деятельности	1	Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	Схема «Объекты коммерческой деятельности предприятия» Реферат по теме «Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе»			
<b>Тема 1.2.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
Субъекты коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности	1	Субъекты коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Индивидуальная и коллективная предпринимательская деятельность. Права и обязанности участников коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения.		
	<b>Практические занятия № 1</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	Реферат: «Специфика функционирования предприятий торговли малого и среднего бизнеса» Схема: «Развернутая классификация субъектов коммерческой деятельности по разным признакам» Схема: «Основные направления государственного регулирования торговой деятельности»			



Глава 2. Технология коммерческой деятельности				
Тема 2.1. Формирования ассортимента и управление товарными запасами	Содержание		6	2
	1	Принципы формирования ассортимента на коммерческом предприятии. Особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях. Понятие товарных запасов, их роль при формировании ассортимента в торговле. Показатели характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.		
	Самостоятельная работа обучающихся		4	3
	Схемы: - «Технологический цикл системы товародвижения»; - «Инфраструктура коммерческой деятельности»; - «Классификация средств коммерческой деятельности по разным признакам»			
Тема 2.2. Установление хозяйственных связей	Содержание		6	2
	1	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением.		
	Практические занятия №2,3		4	3
	Организация хозяйственных связей в торговле			
	Основные виды договоров в коммерческой деятельности			
	Самостоятельная работа обучающихся		4	3
	Схемы: «Технологический процесс в торговой организации» «Классификация средств коммерческой деятельности» Конспект: «Основные статьи хозяйственных договоров»			
Тема 2.3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.  Транспортно- экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	Содержание		8	2
	1	Содержание и организация закупочной работы. Договора, применяемые при оптовых закупках. Договор поставки и его значение в коммерческой деятельности. Главные этапы выбора поставщика. Приемка товаров. Предъявление претензии. Роль транспорта в коммерческой деятельности и его характеристика. Характеристика железнодорожных перевозок. Организация автомобильных перевозок. Особенности использования водного и воздушного транспорта. Тара, ее классификация и значение.		
	Практические занятия № 4,5,6,7,8		10	3
	Оформление договоров купли-продажи			
	Оформление договора поставки			

	Документальное оформление товарных операций			
	Составление сопроводительных документов в автоперевозках товаров			
	Тара, ее классификация и значение			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
	1.Сообщение: «Последовательность операций при выполнении договорной работы» 2.Схема: «Алгоритм работы с поставщиками и получателями» 3. Конспект: «Сравнительная характеристика (общность и различия) разновидностей договора перевозки»			
	<b>Повторительно-обобщающий урок</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.4.</b> Коммерческая работа по розничной продаже товаров	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	<b>2</b>
	1	Основные понятия и определения, характеризующие организацию коммерческой деятельности в розничной торговле. Классификация, структура и специализация розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли. Варианты размещения предприятия. Помещения магазина и общие принципы их технологической планировки. Формы розничной продажи товаров. Стимулирование продаж в розничной торговле. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле.		
	<b>Практические занятия № 9,10,11</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
	Классификация услуг и требований в розничной торговле			
	Правила торговли			
	Технология продаж товаров при разных формах обслуживания			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
	Презентация «Правила обслуживания покупателей в розничной торговле»			
	Конспект «Стимулирование продаж в розничной торговле»			
<b>Тема 2.5.</b> Организация торговли на бирже и аукционе	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
	1	Сущность и роль биржевой торговли. Товарная биржа. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. Понятие и виды аукционов. Порядок проведения аукциона.		
	<b>Практические занятия №12</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
	Организация биржевой торговли и аукциона			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
	Схемы: - «Порядок организации биржевой торговли»; - «Порядок проведения аукциона» Конспект: «Торговые операции на бирже»			

Тема 2.6 Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности	Содержание		4	2
	1	Формы коммерческой деятельности: с сотрудничеством (совместная), без сотрудничества (самостоятельная), индивидуальная и др., их использование различными организациями. Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, система скидок), инновационные.		
	2	Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзин, лизинг и др. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика. Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.		
	Самостоятельная работа обучающихся		6	3
	1. Реферат: «Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли» 2. Сообщение: «Виды лизинга, их преимущества и недостатки»			
Тема 2.7 Коммерческая информация и ее защита	Содержание		4	2
	1	Понятие и назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Товарные знаки.		
	Практические занятия № 13,14		4	3
	Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятий			
	Товарные знаки			
	Самостоятельная работа обучающихся		6	3
1.Сообщение: «Мероприятия по защите коммерческой информации» 2.Конспект: «Регистрация товарных знаков»				
Тема 2.8 Коммерческий риск и способы его уменьшения	Содержание		2	2
	1	Коммерческие риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Классификация рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Пути снижения риска.		
	Практические занятия №15		2	3
	Предпринимательские риски			
	Самостоятельная работа обучающихся		4	3
Сообщение: «Причины и механизм преднамеренного банкротства (с использованием информации СМИ о конкретных предприятиях)»				
Курсовая работа			20	3
Тематика курсовых работ:				

1.	Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка		
2.	Организация коммерческой деятельности предприятия		
3.	Государственное регулирование коммерческой деятельности		
4.	Организация работы коммерческих служб		
5.	Защита прав потребителей		
6.	Организация приемки товаров по количеству		
7.	Организация приемки товаров по качеству		
8.	Организация складского хозяйства предприятий		
9.	Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение		
10.	Виды коммерческой деятельности		
11.	Организация хозяйственных связей		
12.	Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями		
13.	Биржевая торговля		
14.	Технологический цикл товародвижения		
15.	Инновационные методы коммерческой деятельности		
16.	Инфраструктура коммерческой деятельности		
17.	Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта		
18.	Управление коммерческими сделками		
19.	Субъекты и объекты коммерческой деятельности		
20.	Средства коммерческой деятельности		
21.	Организационно-правовые формы предприятий		
22.	Формы партнерских связей в коммерции		
23.	Коммерческие договоры		
24.	Условия осуществления коммерческой деятельности		
25.	Арендная коммерческая деятельность		
26.	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности		
27.	Управление товарными запасами		
28.	Предпринимательские риски и успех		
29.	Организация работы коммерческих служб		
30.	Коммерческая информация и ее защита		

<b>МДК 01.02</b> <b>Организация торговли</b>		<b>126</b>	
<b>Глава 1</b> <b>Организация торговли</b>			
<b>Тема 1.1</b> Организация оптовой торговли	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
	Оптовая торговля: назначение, виды, цели. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Сообщение «Состояние и перспективы развития оптовой торговли на современном этапе»		
<b>Тема 1.2</b> Организация розничной торговли	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
	Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки. (ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий»). Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов. Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов. Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила,		
	<b>Практические занятия № 1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Определение типов и видов предприятий розничной торговли		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>8</b>	<b>3</b>
	Схема «Классификация предприятий розничной торговли»		
	Реферат «Характеристика магазинов различных типов в России и за рубежом»		
<b>Глава 2.</b> <b>Технология торговли</b>			
<b>Тема 2.1</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	<b>2</b>

Технологические решения магазинов	1	Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические). Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.		
	2	Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов (ГОСТР 51304-2009). Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия.		
	<b>Практические занятия № 2,3</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	Технико-экономические показатели зданий, магазинов			
	Распознавание видов планировок в торговых залах магазинов			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>8</b>	<b>3</b>
Тема 2.2 Технология товародвижения в розничной торговле	1. Конспект «Факторы, влияющие на оформление магазина»; 2. Схемы: - «Общетеchnическая оснащенность магазина, регламентированная СанПиНом и СНиПом» - «Схема планировки функциональных групп помещений»			
	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	<b>2</b>
	1	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.		
	2	Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли.		
	<b>Практические занятия № 4,5,6,7,8,9,10,11</b>		<b>16</b>	<b>3</b>
	Технология товародвижения в магазине			
	Составление блок-схемы по основным способам выкладки товаров.			
	Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству			
	Оформление товарно-сопроводительных документов.			

	Подготовка товара к продаже		
	Оформление акта возврата тары не указанной в счете поставщика ф. торг-5		
	Оформление акта о порче, бое, ломе ф. торг-15		
	Технология хранения и подготовки товаров к продаже		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>8</b>	<b>3</b>
	1. Реферат «Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров» 2. Сообщение «Особенности хранения отдельных групп товаров» 3.Схема «Структура торгово-технологического процесса»		
	<b>Повторительно-обобщающий урок</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Тема 2.3</b> Организация и технология торгового обслуживания	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	<b>2</b>
	1 Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров.		
	2 Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчет с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.		
	3 Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.		
	<b>Практические занятия № 12,13,14,15,16,17</b>	<b>12</b>	<b>3</b>
	Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания		
	Обслуживание покупателей и предоставление достоверной информации о качестве, потребительских свойствах товаров		
	Этапы обслуживания покупателей		
	Правила торговли		
	Торговое обслуживание покупателей		
	Решение ситуаций, требующих применение закона «О защите прав потребителей»		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>8</b>	<b>3</b>

	1. Конспекты - «Правовая база торгового обслуживания»; - «Формы розничной продажи продовольственных и непродовольственных товаров» 2. Схемы - «Технология продаж товаров при разных формах обслуживания»; - «Последовательность элементов продажи в супермаркете»		
<b>Тема 2.4</b> Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
	1 Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначения функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части		
	<b>Практические занятия № 18,19,20</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
	Составление планировки склада и определение назначения складских помещений		
	Решение задач по нахождению коэффициента установочной площади, коэффициента экспозиционной площади		
	Размещения сырья и продовольственных товаров на хранение в складских помещениях		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>8</b>	<b>3</b>
	Реферат «Современные тенденции развития и совершенствования складского хозяйства» Реферат «Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства» Схема «Складской технологический процесс»		
	<b>Повторительно-обобщающий урок</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

<b>МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b>		<b>102</b>	
<b>Глава 1</b> <b>Немеханическое оборудование торговых организаций</b>			
	<b>Содержание</b>		



<b>Тема 1.1.</b> Торгово-технологическое оборудование	1	Назначение, классификация и виды мебели. Классификация мебели торговых предприятий. Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий. Виды и типы торговой мебели.	<b>4</b>	<b>2</b>
	2	Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.		
	<b>Практическое занятие № 1,2</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	Основные виды торговой мебели			
	Виды торгового инвентаря для оснащения магазина			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>6</b>	<b>3</b>
	1. Схема «Классификация торговой мебели» 2. Конспект «Типизация и унификация мебели» 3. Схема «Классификация инвентаря»			
<b>Глава 2.</b> <b>Измерительное оборудование</b>				
<b>Тема 2.1</b> Классификация измерительного оборудования	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
	Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>2</b>	<b>3</b>
	Схема «Классификация измерительного оборудования»			
<b>Тема 2.2</b> Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования	<b>Содержание</b>		<b>4</b>	<b>2</b>
		Классификация весоизмерительного оборудования: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия.		
		Техническая характеристика электронных настольных и платформенных (товарных), механических настольных и платформенных (товарных) весов.		
		Правилам эксплуатации весоизмерительного оборудования. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием.		
	<b>Практические занятия №3,4</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	Требования, предъявляемые к весам.			
	Поверка и клеймение весоизмерительного оборудования			
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>4</b>	<b>3</b>
	1 Конспекты: - «Порядок технического обслуживания весоизмерительного оборудования» - «Сравнительная характеристика настольных и платформенных весов»			

	- «Сравнительная характеристика электронных и механических весов»		
<b>Глава 3. Торговые автоматы</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Торговые автоматы: классификация торговых автоматов, виды и типы торговых автоматов. Эксплуатация и техническое обслуживание торговых автоматов		
	<b>Практическое занятие №5</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Торговые автоматы: назначение и классификация.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Конспект «Правила эксплуатации торговых автоматов»		
<b>Глава 4. Механическое оборудование</b>			
<b>Тема 4.1</b> Фасовочно-упаковочное оборудование	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	<b>Практическое занятие №6</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Фасовочно-упаковочное оборудование		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Схема «Классификация фасовочно-упаковочного оборудования»		
<b>Тема 4.2</b> Измельчительно-режущее оборудование	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	<b>Практическое занятие №7</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Измельчительно-режущее оборудование		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Схема «Классификация измерительно-режущего оборудования»		
<b>Тема 4.3</b> Подъемно-транспортное и уборочное оборудование	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации опасности и риски, возникающие при работе с этим оборудованием.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Схема «Виды операций при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования»		
	<b>Повторительно-обобщающий урок</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Глава 5. Технологическое оборудование</b>			

<b>Тема 5.1</b> Холодильное оборудование	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	<b>Практические занятия №8</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Определение вида и типа холодильного оборудования по его маркировке		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
	1. Реферат «Перспективные типы торгового холодильного оборудования» 2. Схема «Классификация торгового холодильного оборудования»		
<b>Глава 6. Контрольно-кассовая техника (ККТ)</b>			
	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
	Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Типовые правила эксплуатации ККТ. Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных: назначение, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Основные этапы эксплуатации ККТ: подготовительный, основной и заключительный. Подготовка ККТ к работе. Основные правила работы на ККТ. Порядок окончания работы на ККТ. Оформление кассовой документации. Кассовые терминалы: типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации.		
	<b>Практическое занятие №9,10,11</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
	Изучение классификации весов, требования к весам и мерам измерения.		
	Документальное оформление кассовых операций		
	Выбор ККМ и расчет потребности в них		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
	1. Конспект «Правила регулирования контрольно-кассовой техники» 2. Таблица «Сравнительная характеристика технических данных и правил эксплуатации ККТ различных типов		
<b>Глава 7. Охрана труда</b>			
<b>Тема 7.1.</b> Система защиты товаров	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
	Способы охраны товаров. Противокражное оборудование.		
	<b>Практическое занятие №12</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Оборудование для обеспечения безопасности торгового предприятия		
	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
	Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда. Комитеты (комиссии)		

	по охране труда: состав, назначение. Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда: задачи и порядок проведения. Виды инструктажей по охране труда: вводный, первичный, повторный, внеплановый, целевой. Требования к их проведению и оформлению.		
	<b>Практическое занятие №13,14,15</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
	Проведение различных видов инструктажей и оформление журналов регистрации		
	Электробезопасность. Составление инструкции по электробезопасности для продавца.		
	Разработка и оформление плаката по пожарной безопасности		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
	1.Сообщение «Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли» 2.Сообщение «Правила охраны труда в коммерческой деятельности»		
	<b>Повторительно-обобщающий урок</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

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

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

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета междисциплинарных курсов.

#### **Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:**

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места по числу обучающихся;
- комплект методических рекомендаций для выполнения практических работ.
- методические рекомендации по выполнению самостоятельных работ.
- комплект оценочных средств.

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

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиа-проектор;
- экран.

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

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

#### **Список литературы:**

1. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г. Иванов. - М. : Издательский центра «Академия» 2015.- 304 с.
- 2.Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для студ. Учреждений сред проф. образования / Г.Г. Иванов. - 4-е изд., стер. М. : Издательский центра «Академия» 2016.- 176 с.
3. Иванов Г.Г. Организация торговли: учебник для студ. учреждений сред проф. образования / Г.Г. Иванов. - М. : Издательский центр «Академия» 2016.- 192 с.
4. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник для студ. учреждений сред проф. образования / Э. ААрустамов.- 5-е изд., стер. - М. : Издательский центр «Академия» 2016.- 256 с.

#### **Интернет-ресурсы:**

1. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2016. - 284 с. (<http://znanium.com>)
2. Организация торговли: Учебник / С.И. Жулидов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 352 с. (<http://znanium.com>).
3. Техническое оснащение торговых организаций. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В., Издательство: Дашков и К, 2015 – 456 с.
4. <https://znaytovar.ru>

### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

В целях реализации компетентностного подхода используются в образовательном процессе активные и интерактивные формы проведения занятий (моделирование производственных ситуаций, деловые и ролевые игры, разбор конкретной ситуации,

тренинги, групповые дискуссии) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающегося. При реализации профессионального модуля предусматривается учебная и производственная практика.

Учебная практика предусматривается в процессе изучения профессионального модуля, а производственная – по окончании. Цели, задачи, программы практик определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Аттестация по итогам учебной и производственной практики проводится по результатам выполненных заданий - дифференцированный зачет.

Освоение ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» производится после изучения соответствующих разделов учебных дисциплин «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Логистика». Итоговая аттестация по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» проводится в виде экзамена (квалификационного) после окончания изучения профессионального модуля. Итоговая аттестация предполагает обязательное наличие положительной аттестации по междисциплинарным курсам МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности», МДК 01.02 «Организация торговли», МДК 01.03. «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» и учебной практике.

Консультации для обучающихся проводятся на основе графиков на протяжении всего процесса освоения профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (индивидуальные, групповые, письменные, устные).

#### **4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой.

Инженерно-педагогический состав:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю профессионального модуля ПМ.01. «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»;

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, либо прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководство практикой должны осуществлять преподаватели междисциплинарного курса профессионально модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и специальных дисциплин.

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

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение требований в установлении контактов с деловыми партнерами;</li> <li>- соблюдение требований к подготовке необходимых документов;</li> <li>- точное и правильное заполнение необходимых документов</li> <li>- соблюдение требований при заключении договоров с юридическими и физическими лицами</li> <li>- правильно предъявлять претензии и санкции.</li> </ul>	<p><b>Текущий контроль в форме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-устного индивидуального опроса;</li> <li>-тестирования;</li> <li>-защиты практических занятий;</li> <li>- экспертной оценки выполнения, практических заданий на занятиях</li> <li>-отчетов по внеаудиторной самостоятельной работе.</li> <li>-экспертной оценки отчетов по учебной практике.</li> </ul> <p><b>Рубежный контроль в форме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-дифференцированных зачетов по учебной, производственной практике</li> <li>- экзамен по МДК 01.01, МДК 01.02, МДК 01.03</li> </ul> <p><b>Итоговый контроль в форме:</b></p> <p>экзамена (квалификационного) по модулю.</p>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение действующих стандартов и норм по организации хранения товаров</li> <li>- демонстрация умений организовывать работу на складе</li> <li>- демонстрация умений управлять товарными запасами и потоками.</li> </ul>	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение требований нормативных документов;</li> <li>- соблюдение требований по обеспечению товародвижения</li> <li>- демонстрация умений организовывать приемку товара в магазине, на складе по количеству и качеству</li> </ul>	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правильно устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли</li> </ul>	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение требований нормативных документов;</li> <li>-демонстрация умений по предоставлению основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли;</li> </ul>	

	- прогнозирование возможного расширения услуг	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- соблюдение требований нормативных документов; - демонстрация умений по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	- соблюдение принципов современного управления и делового общения - демонстрация умений применять основные методы и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	- демонстрация умений использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; - демонстрация умений определять статистические величины, показатели вариации и индексы	
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- демонстрация умений применять логистические системы для обеспечения рационального перемещения материальных потоков - демонстрация умений применять приемы и методы закупочной и коммерческой логистики.	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- демонстрация умений эксплуатации торгово-технологического оборудования, - соблюдение требований к правилам и нормам охраны труда - соблюдение правил пожарной безопасности	

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	- проявление интереса к будущей профессии, активности и	- экспертное наблюдение и оценка



будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<p>инициативности в получении профессионального опыта, умений и знаний;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- аргументированность и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии;</li> <li>- наличие положительных отзывов по итогам практики;</li> <li>- проведение презентации «Моя будущая профессия»;</li> <li>- участие в студенческих конференциях, конкурсах и т.п.</li> </ul>	<p>на практических занятиях, в процессе учебной (производственной) практики;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертная оценка портфолио работ обучающегося.</li> </ul>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация умений планировать свою собственную деятельность и прогнозировать ее результаты;</li> <li>- обоснованность выбора методов и способов действий;</li> <li>- проявление способности коррекции собственной деятельности;</li> <li>- адекватность оценки качества и эффективности собственных действий.</li> </ul>	<p>экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, в процессе учебной (производственной) практики, в ходе сдачи экзаменов и проведения зачетов.</p>
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- решение стандартных и нестандартных профессиональных ситуаций по видам профессиональной деятельности.</li> </ul>	<p>экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, в процессе учебной (производственной) практики, в ходе сдачи экзаменов и проведения зачетов</p>
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация умения осуществлять поиск информации с использованием различных источников и информационно-коммуникационных технологий;</li> <li>- демонстрация умения использовать полученную информацию.</li> </ul>	<p>экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, в процессе учебной (производственной) практики, в ходе сдачи экзаменов и проведения зачетов.</p>
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация способности эффективно общаться с преподавателями, студентами, представителями работодателя.</li> <li>- проявление ответственности за результаты выполнения заданий каждым членом команды;</li> <li>- проявление способности оказать и принять взаимную помощь.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, в процессе учебной (производственной) практики;</li> <li>- экспертная оценка портфолио работ и</li> </ul>

		документов обучающегося.
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация стремления к постоянному профессионализму и личностному росту;</li> <li>- проявление способности осознанно планировать и самостоятельно проводить повышение своей квалификации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, в процессе учебной (производственной) практики;</li> <li>- экспертная оценка портфолио работ и документов обучающегося</li> </ul>
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	- демонстрация умения применять законодательные акты, нормативные и методические материалы, а также требования стандартов, технических условий.	<ul style="list-style-type: none"> <li>экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, в процессе учебной (производственной) практики;</li> <li>- экспертная оценка портфолио работ и документов обучающегося</li> </ul>



---