

БАРНАУЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

2021г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО)

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров
укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**

Разработчики:

Гущина Марина Станиславовна, преподаватель, Почетный работник СПО

Яруткина Нина Александровна, преподаватель

Гринько Ольга Олеговна, преподаватель

Рассмотрено на заседании ПЦК
коммерции и товароведения
протокол № _____ -

от « ____ » _____ 2021 г.

Председатель ПЦК

_____ М.С.Гущина

Рекомендована методическим
советом техникума

протокол № _____

от « ____ » _____ 2021г.

Председатель методического совета

_____ О.А.Товпышка

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

1.1. Область применения программы

Рабочей программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» базовой подготовки, укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга и психологии покупателя.

ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров с учетом психологии покупателя.

ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов

ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном образовании для повышения квалификации специалистов на базе среднего профессионального образования по образовательным программам техникума и профессиональной переподготовке специалистов по профессиям.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

технологии продажи продовольственных товаров;

эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования;

уметь:

осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку их в торговом зале;

оформлять ценники на реализуемые товары;

использовать приемы и методы обслуживания покупателей;

консультировать покупателей о свойствах товаров;

знать:

законодательные и нормативные акты, регламентирующие продажу товаров;

ассортимент и товароведные характеристики продаваемых товаров;

устройство и правила эксплуатации торгового оборудования;

правила приемки товаров;

условия хранения и сроки годности продаваемых товаров;

принципы мерчандайзинга;

виды, формы и средства информации о товарах, правила маркировки товаров.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – **213** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 105 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 70 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 35 часов;

учебной практики – **36** часов;

производственной практики – **72** часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по выполнению работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга и психологии покупателя
ПК 4.3.	Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров с учетом психологии покупателя.
ПК 4.4.	Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.
ПК 4.5.	Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.
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 в ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, покупателями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения задания.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного 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 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная практика, часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 4.1 - 4.4	Раздел 1. Технология торговли продовольственными товарами	105	70	30	-	35	-	-		
ПК 4.1 - 4.5	Учебная практика	36						36		
ПК 4.1 - 4.5	Производственная практика	72								72
	Всего:	213	70	30	-	35	-	36		72

Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 04

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия	Объем часов
1	2	3
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих		
МДК 04.01 Выполнение работ по профессии рабочего «Продавец продовольственных товаров»		105
Раздел 1. Технология торговли продовольственными товарами		105
Тема 1.1 Торговый ассортимент продовольственных товаров	Содержание учебного материала	24
	Классификация ассортимента продовольственных товаров	2
	Классификация, характеристика основных видов вкусовых товаров.	2
	Практические занятия	12
	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества вкусовых товаров.	2
	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества молочных товаров.	2
	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества мяса и мясных продуктов.	2
	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества рыбы и рыбных товаров.	2
	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества кондитерских товаров.	2
	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества хлеба и хлебобулочных изделий.	2
	Самостоятельная работа обучающихся	8
	Подготовка сообщений о переработанных плодах, овощах, грибах.	2
	Составление опорного конспекта «Яйца пищевые» по ГОСТу	2
	Составление коллекций круп и макаронных изделий	2
	Составление опорного конспекта «Пищевые концентраты»	2
Тема 1.2 Оперативные процессы в магазине	Содержание учебного материала	45
	Содержание торгово-технологического процесса магазина	2
	Операции по поступлению товаров в магазин.	2
	Хранение продовольственных товаров	2
	Подготовка продовольственных товаров к продаже.	2
	Принципы рационального размещения товаров. Использование оборудования при размещении товаров в торговом зале.	2
	Мерчендайзинговый подход к демонстрированию товаров. Приемы эффективного демонстрирования товаров. Использование современного оборудования при выкладке.	2
	Подготовка товаров к инвентаризации.	2
	Реклама в местах продаж. Оформление	2

	внутримагазинных витрин, контроль их состояния.	
	Правила проведения рекламных акций, презентаций товаров.	2
	Практические занятия	12
	Определение количественных характеристик товаров	2
	Оценка правильности оформления сопроводительных документов.	2
	Размещение и выкладка товаров в торговом зале	2
	Разработка событийной выкладки товаров.	2
	Разработка планogramм по размещению товаров на торговом оборудовании.	2
	Разработка рекламного материала и презентация товара	2
	Самостоятельная работа обучающихся	15
	Составление конспекта. Потери товаров при хранении в магазине.	2
	Презентация. Ознакомление с информационными знаками на маркировке товаров и их назначением.	2
	Реферат. Организация технологических процессов непродовольственного магазина.	2
	Презентация. Мерчандайзинг торгового предприятия.	3
	Кроссворд по теме «Торгово-технологические процессы магазина».	3
	Конспект. Ознакомление с мероприятиями магазина по стимулированию продаж товаров.	3
Тема 1.3 Технология продажи продовольственных товаров	Содержание учебного материала	36
	Элементы процесса продажи товаров. Обслуживание покупателей с использованием различных методов продажи.	2
	Предложение товара и консультирование потребителей.	2
	Правила общения с потребителями. Культура речи в общении. Активное слушание.	2
	Психологические методы и приемы работы с потребителем. Профессиональные вопросы.	2
	Приемы работы с сомнениями клиентов. Манипуляции в общении. Типы темперамента.	2
	Стандарты фирменного обслуживания. Корпоративная этика. Виды имиджа продавца.	2
	Виды невербального общения.	2
	Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи.	2
	Правила возврата и обмена товара.	2
	Практические занятия	6
	Технология личных продаж.	2
	Технологии активных продаж.	2
	Конфликтные ситуации. Порядок рассмотрения, оформления.	2
	Самостоятельная работа обучающихся	12
	Конспект. Формы оплаты. Правила оформления платежей при наличии программ и скидок. Правила работы с дисконтными картами.	2
	Разработка перечня дополнительных услуг для магазинов различных типов	2

	Разработка эталонных качеств продавца продовольственных товаров.	2
	Проведение и анализ результатов тестирования по выявлению уровня конфликтности.	2
	Определение способов поведения в конфликтной ситуации.	2
	Сообщение. Этика и эстетика в обслуживании потребителей.	2
Учебная практика		36
Тема 1.1 Приемка, хранение и подготовка товаров к продаже	Содержание	8
	Виды работ	
	1.Выполнение работ по анализу нормативных документов на приемку товаров по количеству и качеству (Инструкции П-6; П-7).	2
	2. Отработка навыков по подготовке продовольственных товаров к продаже.	2
	3.Выполнение общих подготовительных операций.	2
	4.Отработка навыков по выполнению специальных подготовительных операциях отдельных видов продовольственных товаров.	2
Тема 1.2 Размещение и выкладка товаров в торговом зале	Содержание	16
	Виды работ	
	1. Отработка навыков по размещению и выкладке товаров различных групп в торговом зале магазина.	2
	2.Анализ зонирования торгового зала магазина.	2
	3.Расчет показателей эффективности использования торговой площади предприятия.	2
	4.Отработка способов и методов выкладки товаров на оборудовании.	2
	5.Отработка навыков выкладки новых товаров.	2
	6.Анализ применения принципов мерчандайзинга в розничном торговом предприятии.	2
	7. Оформление ценников на товары различных групп.	2
8. Отработка навыков по оформлению витрин магазина.	2	
Тема 1.3 Технология розничной продажи товаров	Содержание	12
	Виды работ	
	1.Составление схемы торгового обслуживания покупателей.	2
	2. Отработка навыков по выявлению спроса и оказание помощи в выборе товара.	2
	3. Выполнение операций по консультированию и продаже товаров.	2
	4. Отработка умений и навыков обслуживания покупателей.	2
	5. Решение проблемных ситуаций по продаже товаров.	2
5. Решение проблемных ситуаций по обмену и продаже товаров.	2	
Производственная практика (по профилю специальности)		72
Тема 1. Организационно-правовая деятельность торгового предприятия	Содержание	6
	1. Анализ состояния материально-технической базы торгового предприятия. Прохождение	6

		инструктажа по соблюдению охраны труда и техники безопасности на рабочем месте.	
Тема 2. Ассортиментная политика торгового предприятия	Содержание		24
	1.	Распознавание товаров по ассортиментной принадлежности в процессе приемки и подготовки их к продаже.	8
	2.	Расшифровка информации о товаре по маркировке и сопроводительным документам.	8
	3.	Оценка уровня потребительских свойств и показателей качества продовольственных товаров различных групп. Отработка навыков оценки качества товаров с использованием органолептического метода.	8
Тема 3. Организация торгово-технологических процессов предприятия	Содержание		36
	1.	Участие в приемке товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.	6
	2.	Отработка навыков по подготовке продовольственных товаров к продаже.	6
	3.	Отработка способов и методов выкладки товаров на торговом оборудовании. Выкладка товаров-новинок.	8
	4.	Отработка умений и навыков по применению мерчандайзинга в магазине.	8
	5.	Отработка навыков по продаже товаров, консультированию покупателей, предложению сопутствующих товаров и обслуживанию покупателей.	8
Тема 4. Техническое оснащение торгового предприятия	Содержание		6
	1.	Отработка навыков работы на торгово-технологическом оборудовании.	6
Итого			213

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
Реализация программы модуля требует наличие:

мастерских: учебный магазин

лаборатории: технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного магазина

рабочие места по количеству обучающихся;
учебно-методические материалы;
справочная, нормативная документация;
немеханическое торговое оборудование;
торговый инвентарь;
муляжи и образцы продовольственных товаров;
весоизмерительное оборудование.

Оборудование лаборатории

Технического оснащения торговых организаций и охраны труда

рабочие места по количеству обучающихся;
учебно-методические материалы;
справочная, нормативная документация;
наглядные пособия (опорные конспекты, альбомы, каталоги);
электронно-презентационные материалы по разделам, темам ПМ04;
весоизмерительное оборудование;
контрольно-кассовая техника;
торговый инвентарь.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности) в действующих предприятиях розничной торговли.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Законодательные и нормативные акты: (в действующей редакции)

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей», введенный в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 7 февраля 1992г. №2300/1-1 .
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», от 28 декабря 2009года №381-ФЗ
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть 1- от 30.11.1994г. №51-ФЗ, часть 2 - от 22.12.1995г
4. Правила торговли (в действующей редакции):
5. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в российской Федерации». (принят ГД ФС РФ 25.04.2003).
6. ГОСТ Р 51303-13 Торговля. Термины и определения
7. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли
8. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству N П-7 (в ред. Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 N 81, от 14.11.74 N 98) (с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18).

9. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. N П-6; в ред. Постановлений Госарбитража СССР от 29.12.73 N 81, от 14.11.74 N 98) (с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ) от 22.10.1997 N 18)

Основные источники:

1. Белякова, Е. Г. Психология [Текст] [Электронный ресурс] : учеб. и практикум / Е. Г. Белякова. - Москва : Юрайт, 2018. - 263 с. : ил. - (Проф. образование)
2. Васильева, Е. А. Как сделать рекламу эффективной? 25 безпроигрышных идей [Текст] : практич. пособ. / Е. А. Васильева. - 4-е изд. - Москва : ИТК "Дашков и Ко", 2020. - 154 с.
3. Гущина, К. О. Права потребителя при покупке товаров и оказании услуг [Текст] : практич. пособие / К. О. Гущина. - М. : ИТК "Дашков и Ко", 2018. - 212 с.
4. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Текст] : учебник / Г. Г. Иванов. - Москва : КНОРУС, 2021. - 222 с. - (СПО).
5. Иванов, Г. Г. Мерчандайзинг [Текст] : учеб. пособие / Г. Г. Иванов, С. Б. Алексина. - Москва : ИД "ФОРУМ" : ИНФРА-М, 2020. - 152 с. -
6. Карташова, Л. В. Управление ассортиментом товаров [Текст] : учеб. пособие в 2 ч. Ч.1 / Л. В. Карташова. - М. : ИЦ «Академия», 2017. - 239 с. : ил. - (ПО).
7. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование: учеб. пособие / В.Ф.Кащенко, Л. В. Кащенко. - М.: ИНФРА-М, 2021 - 398 с. - (СПО).
8. Косолапова, Н. В. Охрана труда [Текст] : учебник / Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко. - Москва : КНОРУС, 2016. - 182 с.
9. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК "Дашков и Ко", 2019, 20. - 296 с.

Дополнительные источники:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - М. : Юрайт, 2019. - 330 с. – ЭБС Юрайт.
2. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли [Текст] : учебник / К. Я. Гайворонский, Н. Г. Щеглов. - М. : ИД "ФОРУМ" : ИНФРА-М, 2017, 20- 480 с.
3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс] : учебник / Г. Г. Иванов. - Москва : КноРус, 2021. - 222 с. - Book.ru
4. Парамонова, Т. Н. Мерчандайзинг [Текст] : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. - 5-е изд., стереотип. - Москва : КНОРУС, 2020. - 144 с.
5. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК "Дашков и Ко", 2019, 20. - 296 с.

Интернет ресурсы:

1. Классификация и основные характеристики торгового оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://vivik.by/klassifikaciya-i-osnovnyeharakterii>
2. Классификация весоизмерительного оборудования[Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://www.znaytovar.ru/new2876.html>
3. Виды подъемно-транспортного оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://www.znaytovar.ru/new2898.html>
4. Контракт торговой организации [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://dbsd.ru/contracts/supply-contract>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Изучению модуля **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** должно предшествовать изучение следующих дисциплин: «Теоретические основы товароведения», «Бухгалтерский учет», «Основы коммерческой деятельности», «Документационное обеспечение управления», ПМ. 01 «Управление ассортиментом товаров».

Учебная практика проводится в учебном магазине техникума концентрированно. Производственная практика проводится концентрировано после изучения МДК 04.01 и учебной практики по данному модулю на действующих торговых предприятиях – базах практики - на основе договоров.

Руководство практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения (преподаватели) и руководители практики от организации (предприятия). Формы отчетности по результатам практики - отчет.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Обучающиеся имеют право по всем вопросам, возникшим в процессе изучения профессионального модуля, прохождения производственной практики, обращаться к администрации техникума, преподавателям, руководителям практики, вносить предложения по совершенствованию образовательного процесса и организации производственной практики. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательным учреждением.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования и опыта практической деятельности соответствующего профилю модуля **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты-преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Теоретические основы товароведения», «Основы коммерческой деятельности».

Руководство практикой осуществляют преподаватели, имеющие высшее образование и аттестацию по профилю данного модуля и опыт педагогической деятельности не менее трех лет, прохождение стажировки не реже одного раза в три года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием	Последовательность и правильность осуществления приемки по количеству	Отчет, дневник по практике,

необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.	и качеству; полнота и правильность оформления результатов при оценке качества;	практическая работа
ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга и психологии покупателя	Аргументированность и правильность составления по операционной схем хранения, подготовки к продаже отдельных групп товаров; Правильность размещения и выкладки товаров в торговом зале в соответствии с принципами мерчандайзинга.	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров с учетом психологии покупателя.	Точность и грамотность соблюдения правил продажи товаров, правильность обслуживания покупателей; своевременность оказания различных видов услуг в соответствии с требованиями к ним.	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ПК 4.4 Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов	Правильность соблюдения условий хранения, точность определения сроков годности, реализации продаваемых продуктов.	Отчет, дневник по практике, практическая работа
ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгового-технологического оборудования.	Правильность осуществления эксплуатации торгового-технологического оборудования с соблюдением правил техники безопасности.	Отчет, дневник по практике, практическая работа
Промежуточная форма аттестации Промежуточная форма аттестации- по МДК экзамен по учебной практике - дифференцированный зачет по производственной практике – дифференцированный зачет Промежуточная форма аттестации по модулю - экзамен квалификационный		

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	Аргументированность интереса к будущей профессии; - выполнение требований должностной инструкции	Отчет по практике, практическая работа

<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Самостоятельность выбора и использования современных форм самоуправления собственной деятельностью; - аргументированность выбора методов и способов выполнения профессиональных задач; - аргументированность оценки эффективности и качества выполнения операций в области управления ассортиментом товаров.</p>	<p>Отчет по практике, практическая работа</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>- решение профессиональных задач в различных ситуациях на рынке, с последующим анализом - демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Отчет по практике, практическая работа</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Результативность поиска, выбора и использования необходимой информации в профессиональной деятельности по управлению ассортиментом товаров и личностного развития</p>	<p>Отчет по практике, практическая работа</p>
<p>ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий</p>	<p>Точность и скорость владения программами, сопряженными с профессиональной деятельностью по управлению ассортиментом товаров; - аргументированность выбора и использования различных информационных источников, включая электронные; - обоснованность анализа и оценки полученной информации</p>	<p>Отчет по практике, практическая работа</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Результативность использования современных форм делового общения и делового этикета в осуществлении связей с поставщиками и потребителями продукции; - проявление взаимопомощи и взаимовыручки; - соблюдение этики поведения в коллективе; - уверенность владения способами управления конфликтными</p>	<p>Отчет по практике, практическая работа</p>

	ситуациями	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	Самоанализ и коррекция результатов; самостоятельной работы; - анализ и коррекция результатов самостоятельной работы членов команды; - адекватная оценка полученных результатов	Отчет по практике, практическая работа
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Точность и обоснованность постановки задач профессионального и личностного развития; - соответствие личных планов самообразования и саморазвития целям и задачам профессионального роста; - аргументированность необходимости освоения новых компетенций.	Отчет по практике, практическая работа
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Осуществление оптимальной адаптации к инновационным технологиям в области управления ассортиментом товаров.	Отчет по практике, практическая работа

Разработчики (составители):

_____ М.С. Гущина, преподаватель
 _____ Н.А. Яруткина, преподаватель
 _____ О.О. Гринько преподаватель