

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики

УТВЕРЖДЕНО

решением ученого совета ННГУ
протокол от
"16"января 2024 г. №1

Рабочая программа профессионального модуля

Организация и осуществление торговой деятельности

Специальность среднего профессионального образования

38.02.08 Торговое дело

Квалификация выпускника

Специалист торгового дела

Форма обучения

очная

2024 год

Программа профессионального модуля составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.08 «Торговое дело».

Автор:

| | | |
|--------------------------------------|-------|------------------|
| К.э.н. доцент кафедры торгового дела | _____ | Цветкова И.Ю. |
| К.э.н. доцент кафедры торгового дела | _____ | Большакова И. В. |
| Преподаватель отделения СПО | _____ | Кулагина К.А. |
| Преподаватель отделения СПО | _____ | Бердникова О.А. |

Программа рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии «12» декабря 2023 года протокол №6.

Председатель методической комиссии к.э.н., доцент Макарова С.Д.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 4 |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 11 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 32 |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 35 |

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

| Код | Наименование общих компетенций |
|--------------|---|
| ОК 01 | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам |
| ОК 02 | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности |
| ОК 03 | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. |
| ОК 04 | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде |
| ОК 05 | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста |
| ОК 06 | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения |
| ОК 07 | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях |
| ОК 09 | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках |

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

| Код | Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций |
|----------------|--|
| ВД 1 | Организация и осуществление торговой деятельности |
| ПК 1.1. | Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий |
| ПК 1.2. | Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта |
| ПК 1.3. | Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий |
| ПК 1.4. | Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение |

| | |
|----------------|--|
| ПК 1.5. | Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту |
| ПК 1.6. | Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий |

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

| | |
|-------------------|---|
| Владеть навыкам и | <ul style="list-style-type: none"> – поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); – составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; – подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; – подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; – оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; – установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; – составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; – формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; – составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; – осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; – организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; |
|-------------------|---|

| | |
|-------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> – направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; – проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; – составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); – документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; – формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; – формирования проекта внешнеторгового контракта; – осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; – подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; – подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; – подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; – выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; – организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; – приемки товаров по количеству и качеству; – соблюдения правил охраны труда. |
| Уметь | <ul style="list-style-type: none"> – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; |

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> – анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; – создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. – применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; – осуществлять выбор поставщиков; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; – создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; – обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; – работать в единой информационной системе; – применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; – описывать объект закупки; – разрабатывать закупочную документацию; – работать в единой информационной системе; – взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; – анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; – формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; – разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; – осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы; |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> – оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий кон-тракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении кон-тракта или о расторжении контракта; – осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; – управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках. |
|--|--|

| | |
|-------|---|
| Знать | <ul style="list-style-type: none"> – методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; – методы и инструменты работы с базами больших данных; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, – схем электронного документооборота; – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенности составления закупочной документации; – методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; – основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; – методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; – документооборот внешнеторговых сделок; – условия внешнеторгового контракта; – нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; – правила оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядок документооборота в организации; – основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; – виды торговых структур; – формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; – материально-техническую базу торговли; – инфраструктуру потребительского рынка; – средства, методы, инновации в отрасли; – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; – требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; |
|-------|---|

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> – правила торговли; – количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности. |
|--|---|

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 552

в том числе в форме практической подготовки - 283

Из них на освоение МДК – 462

в том числе самостоятельная работа - 6

практики, в том числе учебная - 36

производственная - 36

Промежуточная аттестация – экзамен по модулю

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

| Коды профессиональных общих компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Всего, час. | В т.ч. в форме практической подготовки | Объем профессионального модуля, ак. час. | | | | | | |
|---|---|-------------|--|--|-------------------------------------|---------------------------|------------------------|--------------------------|-----------|------------------|
| | | | | Обучение по МДК | | | | | Практики | |
| | | | | Всего | В том числе | | | | Учебная | Производственная |
| | | | | | Лабораторных и практических занятий | Курсовых работ (проектов) | Самостоятельная работа | Промежуточная аттестация | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 | Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | 132 | 60 | 132 | 66 | - | 0 | X | 26 | 18 |
| ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 | Раздел 2. Организация и осуществление продаж | 82 | 32 | 82 | 32 | 20 | 4 | | 6 | 6 |
| ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09 | Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | 34 | 20 | 34 | 21 | - | 2 | | 4 | 12 |
| ПК 1.1, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09 | Раздел 4. Организация торговли | 46 | 21 | 46 | 25 | - | 0 | | - | - |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|------------|------------|----|----|---|---|--|-----------|-----------|
| ПК 1.1, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05, ОК 07, ОК 09 | Раздел 5. Товароведение продовольственных товаров | 84 | 40 | 84 | 42 | - | 0 | | - | - |
| ПК 1.1, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05, ОК 07, ОК 09 | Раздел 6. Товароведение непродовольственных товаров | 84 | 40 | 84 | 42 | - | 0 | | - | - |
| | Учебная практика, часов | 36 | 36 | | | | | | 36 | - |
| | Производственная практика (по профилю специальности), часов | 36 | 34 | | | | | | | 36 |
| | Промежуточная аттестация | 18 | X | | | | | | | |
| | Всего: | 552 | 283 | | | | | | 36 | 36 |

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

| Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) | Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч |
|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | | 132/60 |
| МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке | | 132/60 |
| Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности | Содержание | 48/24 |
| | 1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке | 24 |
| | 2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия | |
| | 3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса. | |
| | В том числе практических занятий и лабораторных работ | 24 |
| | Практическое занятие 1–2. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации. | 16 |

| | | |
|---|---|--------------|
| | Практическое занятие 3. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках | 8 |
| Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг | Содержание | 32/16 |
| | 1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. | 16 |
| | 2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы. | |
| | В том числе практических занятий и лабораторных работ | 16 |
| | Практическое занятие 4. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения. | 8 |
| | Практическое занятие 5. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта. | 4 |
| | Практическое занятие 6. Расчет и оформление заявки на поставку товаров. | 4 |
| Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение | Содержание | 32/16 |
| | 1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. | 16 |
| | 2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках. | |
| | В том числе практических занятий и лабораторных работ | 16 |
| | Практическое занятие 7. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта. | 16 |
| Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств | Содержание | 20/10 |
| | 1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности. | 10 |
| | В том числе практических занятий и лабораторных работ | 10 |

| | | |
|---|---|-----------------|
| по внешнеторговому контракту | Практическое занятие 8. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации. | 6 |
| | Практическое занятие 9. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта. | 4 |
| Учебная практика МДК 01.01. Виды работ: Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. | | 26 |
| Производственная практика МДК 01.01. Виды работ: Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. | | 18 |
| Раздел 2. Организация и осуществление продаж | | 82/32 |
| МДК 01.02. Организация и осуществление продаж | | 82/32/20 |
| Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле | Содержание | 18/8 |
| | 1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. | 10 |

| | | |
|--|---|--------------|
| | 2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле | |
| | В том числе практических занятий и лабораторных работ | 8 |
| | Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика. | 4 |
| | Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству. | 4 |
| Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле | Содержание | 12/6 |
| | 1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий | 6 |
| | 2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли | |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 6 |
| | Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения» | 6 |
| Тема 2.3. | Содержание | 30/18 |

| | | |
|---|--|-----------|
| Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле | 1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах | 8 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 18 |
| | Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий. | 8 |
| | Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий | 10 |
| | Самостоятельная работа | 4 |
| Учебная практика МДК 01.02. Виды работ: Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. | | 6 |
| Производственная практика МДК 01.02. Виды работ: Приемка товаров по количеству и качеству; Изучение инструкций по охране труда. | | 6 |
| Курсовой проект (работа) Тематика курсовых проектов (работ): <ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. 2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. 3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. 4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). 5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. 6. Организация работы на маркетплейсах 7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. 8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли 9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. 10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. 11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения 12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России 13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли | | |

| | |
|---|------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка 16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли 17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 23. Организация хозяйственных связей в торговле 24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности 25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. 26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса 27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли 28. Инновационные технологии в сфере торговли как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации 29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. 30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса 31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. 32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации 33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети 34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами 35. Современные форматы розничных торговых сетей <p>Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.</p> | |
| <p>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе)</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. 2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. 3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы. 4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования 5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы. 6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы. 7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы. | <p>20</p> |

| | | |
|--|---|--------------|
| 8. Составление заключения курсовой работы, содержащее формулировку выводов и предложений по результатам теоретического и практического материала. | | |
| 9. Изучение требований к содержанию презентации курсовой работы и составление презентации курсовой работы. Подготовка к защите курсовой работы (возможно проведение открытых форм защиты курсовой работы). | | |
| Консультации | | 2 |
| Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | | 34/20 |
| МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | | 34/20 |
| Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения | Содержание | 4/0 |
| | 1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок. | 4 |
| | 2. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации. | |
| Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд | Содержание | 4/2 |
| | 1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок | 2 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. | 2 |
| Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок | Содержание | 12/10 |
| | 1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок. | 2 |
| | 2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). | |
| | В том числе практических занятий | 10 |

| | | |
|---|--|------------|
| | Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку. | 2 |
| | Практическое занятие 3–4. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок. | 4 |
| | Практическое занятие 5. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные). | 2 |
| | Практическое занятие 6. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях. | 2 |
| Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт | Содержание | 6/4 |
| | 1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). | 2 |
| | 2. Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта. | |
| | В том числе практических занятий | 4 |
| | Практическое занятие 7. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком. | 2 |
| | Практическое занятие 8. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности. | 2 |
| Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок. | Содержание | 4/2 |
| | 1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. | 2 |
| | 2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд. | |
| | В том числе практических занятий | 2 |

| | | |
|--|---|--------------|
| | Практическое занятие 9. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика. | 2 |
| Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях | Содержание | 4/2 |
| | 1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях. | 2 |
| | 2. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок. | |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Практическое занятие 10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44. | 2 |
| | Самостоятельная работа | 2 |
| Учебная практика МДК 01.03. Виды работ: Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта. | | 4 |
| Производственная практика МДК 01.03. Виды работ: Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры. | | 12 |
| Раздел 4. Организация торговли | | 46/25 |
| МДК. 01.04 Организация торговли | | 46/25 |
| Тема 4.1. Введение в дисциплину | Содержание | 4/2 |
| | 1. Сущность и принципы торговой деятельности. Факторы, влияющие на торговую деятельность. Общая классификация предприятий торговли. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Собеседование, тестирование, решение практических заданий | 2 |

| | | |
|---|--|------------|
| Тема 4.2. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ | Содержание | |
| | 1. Государственное регулирование торговой деятельности предприятий (организаций): цель, задачи, принципы, основные направления. Нормативно-правовая база регулирования торговой деятельности. Государственный Контроль деятельности торговых предприятий | 2 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Опрос, тестирование, анализ ФЗ «О защите прав потребителей» | 2 |
| Тема 4.3. Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии | Содержание | 4/2 |
| | 1. Торгово-технологический процесс: сущность, значение, классификация, основные схемы. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Собеседование, тестирование, решение практических заданий | 2 |
| Тема 4.4. Устройство и основы планировок магазинов | Содержание | 6/4 |
| | 1. Планировка помещений на предприятиях торговли. Этапы планирования торгового зала. Способы расстановки оборудования. Показатели эффективности планировки торгового зала. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 4 |
| | Собеседование, тестирование, решение практических заданий | 4 |
| Тема 4.5. Хранение товаров в розничном торговом предприятии | Содержание | 8/4 |
| | 1. Технология хранения товаров в магазине. Способы хранения товаров. Срок хранения, годности и реализации товаров. Режимы хранения товаров. Требования к хранению отдельных видов товаров (продовольственных и непродовольственных). | 4 |
| | В том числе практических занятий | 4 |
| | Собеседование, тестирование, решение практических заданий | 4 |
| Тема 4.6. Подготовка товаров к продаже в розничном торговом предприятии | Содержание | 8/4 |
| | 1. Правила продажи отдельных видов товаров. Общие и специальные операции по подготовке товаров к продаже. Предпродажная подготовка продовольственных товаров. Предпродажная подготовка непродовольственных товаров. Особенности оформления ценников на товары. | 4 |
| | В том числе практических занятий | 4 |
| | Собеседование, тестирование, решение практических заданий | 4 |
| Тема 4.7. | Содержание | 6/4 |

| | | |
|---|---|--------------|
| Размещение и выкладка товаров в торговом зале розничного торгового предприятия | 1. Размещение товаров в торговом зале. Методы продажи товаров. Выкладка товаров в торговом зале. Способы выкладки товаров. Декоративная выкладка. Размещение и выкладка отдельных видов товаров. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 4 |
| | Собеседование, тестирование, решение практических заданий | 4 |
| Тема 4.8. Организация розничной продажи и обслуживания покупателей | Содержание | 6/3 |
| | 1. Особенности. продажи товаров в зависимости от метода продажи. Продажа отдельных видов непродовольственных товаров. Торговое обслуживание: основные термины. Управление процессом обслуживания покупателей на предприятиях торговли: основные элементы и показатели. | 3 |
| | В том числе практических занятий | 3 |
| | Собеседование, тестирование, решение практических заданий | 3 |
| Раздел 5. Товароведение продовольственных товаров | | 84/42 |
| МДК. 01.05 Товароведение продовольственных товаров | | 84/42 |
| Тема 5.1 Зерномучные товары | Содержание | 12/6 |
| | Зерно. Классификация зерновых культур по ботаническим признакам, строение зерна и его свойства. Крупы. Классификация и ассортимент крупы. Характеристика основных видов крупы. Оценка качества крупы. Тара, условия и сроки хранения. Мука. Общая характеристика муки и ее классификация. Общие показатели качества муки. Макаронные изделия, хлебобулочные изделия, сухарные и бараночные изделия. Классификация и ассортимент; оценка качества; упаковка и маркировка; условия и сроки | 6 |
| | В том числе практических занятий | 6 |
| | Формирование навыков в идентификации и оценке качества зерномучных товаров, соблюдении условий и сроков хранения. | 6 |
| | | |
| Тема 5.2 Свежие и переработанные плоды, овощи и грибы | Содержание | 12/6 |
| | Классификация свежих плодов, овощей и грибов. Классы (плоды, овощи и грибы), виды и разновидности. Природный сортамент. Качество плодоовощной продукции. Градации качества (стандартная, нестандартная продукция, брак и отход), хозяйственная ценность (помологические или ампелографические группы), размер (категории), степень зрелости. Деление на товарные | 4 |

| | | |
|---|--|-------------|
| | сорта. Классификация плодов и ягод Характеристика семечковых и косточковых плодов, ягод, орехоплодных, субтропических и тропических плодов. Тара, условия и сроки хранения. | |
| | Классификация переработанных плодов, овощей и грибов на подгруппы, виды, разновидности. Градации качества в зависимости от значений показателей качества. Товароведная характеристика отдельных групп переработанных плодов и овощей. Тара, условия и сроки хранения. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 6 |
| | Формирование навыков в идентификации и оценке качества свежих плодов и овощей, соблюдении условия и сроков хранения. | 4 |
| | Формирование навыков в идентификации и оценке качества плодоовощных товаров, распознавании дефектов, соблюдении условий и сроков хранения. | 2 |
| Тема 5.3 Кондитерские товары | Содержание | 10/6 |
| | Крахмал. Характеристика картофельного, кукурузного, пшеничного, рисового и других видов крахмала. Показатели качества. Дефекты. Упаковка и хранение. Сахар. Классификация и ассортимент. Показатели качества. Упаковка и хранение. Желтый сахар, особенности химического состава и пищевая ценность, характеристики, использование. Мед натуральный пчелиный: химический состав, классификация, требование к качеству и условия хранения. Упаковка и маркировка. Фальсификация меда, пути ее определения. Искусственный мед. Фруктово-ягодные кондитерские изделия. Варенье, джем, повидло, желе, цукаты, мармелад, пастила. Классификация и ассортимент. Показатели качества. Дефекты. Упаковка и хранение, сроки годности. Сахаристые кондитерские изделия. Классификация и ассортимент. Шоколад и какао-порошок. Какао-бобы. Карамельные изделия и конфетные изделия. Общая характеристика состава и свойства. Показатели качества. Дефекты. Упаковка и хранение. Халва и восточные сладости. Виды и показатели качества халва, ассортимент. Дефекты. Упаковка, хранение, сроки годности. Мучные кондитерские изделия. Классификация и ассортимент. Краткая товароведная характеристика: печенье, пряники, вафли, пирожные и торты. Особенности оценки качества. Дефекты. Упаковка, хранение и сроки годности. | 4 |
| | В том числе практических занятий | 6 |

| | | |
|---|--|-------------|
| | <p>Формирование навыков в идентификации и оценке качества сахара, конфет и карамельных изделий, изучение факторов, сохраняющих качество.</p> <p>Идентификация, оценка качества, распознавание дефектов мучных кондитерских изделий.</p> | 6 |
| Тема 5.4 Вкусовые товары | Содержание | 12/6 |
| | <p>Характеристика вкусовых товаров, особенности состава.</p> <p>Классификация вкусовых товаров.</p> <p>Пряности. Пищевая ценность. Классификация. Характеристика разновидностей. Показатели качества. Упаковка, условия и сроки хранения.</p> <p>Приправы. Пищевая ценность. Классификация. Характеристика разновидностей. Показатели качества. Упаковка, условия и сроки хранения.</p> <p>Чай. Зеленый и черный байховый. Другие виды чая: красный, желтый, ароматизированный, растворимый, чайные экстракты и напитки, прессованные чаи, ароматизированный, растворимый СТС чай, в пакетах.</p> <p>Требования к упаковке и срокам хранения Кофе. Страны, производящие кофе. Характеристика разновидностей и сортов сырого кофе.</p> <p>Упаковка, условия и сроки хранения. Кофе растворимый, свойства, упаковка и хранение.</p> <p>Кофейные напитки.</p> | 4 |
| | <p>Безалкогольные напитки, столовые и минеральные воды. Классификация, состав. Ассортимент. Оценка качества, Упаковка и хранение.</p> <p>Слабоалкогольные напитки. Пиво. Классификация. Ассортимент, оценка качества. Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение</p> <p>Алкогольные напитки. Спирт, водка и ликероводочные изделия.</p> <p>Крепкие напитки: коньяки, ром, виски, джин и другие, их характеристика и отличительные особенности.</p> <p>Виноградные и плодовые вина: Классификация. Ассортимент, оценка качества. Упаковка, маркировка и хранение.</p> | 2 |
| | В том числе практических занятий | 6 |
| | <p>Формирование навыков в идентификации и оценке качества вкусовых товаров, расшифровке маркировки, распознавании фальсифицированных товаров, соблюдении условия и сроков хранения.</p> <p>Идентификация и оценка качества кофе и чая.</p> | 6 |
| Тема 5.5 | Содержание | 8/4 |

| | | |
|--|---|------------|
| Мясо убойных животных и птицы. Субпродукты | Характеристика убойных животных. Основные виды убойных животных. Классификация и маркировка мяса. Качество мяса по упитанности. Маркировка (клеймение) мяса основных видов убойных животных. Категории свежести мяса, его использование и утилизация. Методы определения свежести. Разделка туш для розничной торговли. Мясо птицы и кроликов. Особенности мяса птицы. Классификация мяса птицы по виду, возрасту, упитанности, способу и качеству обработки, термическому состоянию. Категории свежести мяса, птицы и их характеристика по органолептическим показателям. Мясо дикой птицы. Краткая характеристика. Мясо кроликов. Классификация. Оценка качества. Субпродукты. Классификация субпродуктов. Ассортимент и характеристика отдельных видов субпродуктов. Определение свежести субпродуктов. Условия, сроки хранения. Консервы из мяса. Классификация. Ассортимент, характеристика и использование отдельных видов. Определение качества. Условия, сроки хранения. | 4 |
| | В том числе практических занятий | 4 |
| | Формирование навыков в идентификации и оценке качества мясных товаров, распознавании фальсифицированных товаров, соблюдении условий и сроков хранения. | 4 |
| | | |
| Тема 5.6 Колбасные изделия и крупнокусковые ветчинные изделия | Содержание | 4/2 |
| | Классификация колбасных изделий. Краткая характеристика колбасных и крупнокусковых ветчинных изделий. Требования к качеству. Дефекты. Маркировка. Хранение. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Определение вида и оценка качества колбасных изделий и крупнокусковых ветчинных изделий. | 2 |
| Тема 5.7 Яйца и яичные товары | Содержание | 4/2 |
| | Яйца домашней птицы. Классификация. Строение яиц. Требования к качеству. Дефекты. Тароупаковочные материалы, способы упаковывания и маркировка. Хранение. Яичные товары. Классификация. Требования к качеству. Таро упаковочные материалы и маркировка. Хранение. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Определение вида и оценка качества яиц. | 2 |
| Тема 5.8 | Содержание | 6/2 |

| | | |
|--|---|------------|
| Рыба и рыбные товары | Характеристика основного сырья, характеристика ассортимента, экспертиза качества. Копченая рыба. Факторы, воздействующие на качество копченой рыбы. Ассортимент рыбных товаров. Оценка качества и пороки, возникающие при копчении. Рыбные полуфабрикаты и кулинарные изделия. Рыбные консервы и пресервы. Икра. Характеристика ассортимента. Характеристика основных видов. Требования к качеству. Дефекты, способы упаковывания и маркировка. Хранение. | 4 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Изучение семейств рыб, определение семейств и видов промысловых рыб. Формирование навыков в идентификации и оценке качества рыбных товаров, распознавании дефектов, хранении. | 2 |
| | | |
| Тема 5.9 Молоко и молочные товары | Содержание | 8/4 |
| | Молоко, сливки и сливочные напитки. Свойства основных компонентов коровьего молока. Ассортимент молока и сливок. Оценка качества. Тара, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты. | 1 |
| | Кисломолочные продукты: напитки, сметана, творог и творожные продукты. Классификация. Ассортимент. Экспертиза качества, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты. Новые виды кисломолочных продуктов. Сгущенные молочные консервы. Мороженое. Классификация. Ассортимент. Требования к качеству, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты. Сухие молочные продукты. Классификация. Ассортимент. Требования к качеству. Тара, упаковка, маркировка. Транспортирование. Условия и сроки хранения. Дефекты. | 2 |
| | Сливочное масло. Классификация. Ассортимент. Требования к качеству. Тара, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты. Сыры. Классификация. Ассортимент сыров, их особенности. Требования к качеству. Тара, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты. | 1 |
| | В том числе практических занятий | 4 |
| | Формирование навыков в идентификации и оценке качества молока и молочных товаров, распознавании дефектов, соблюдении условий и сроков хранения. | 4 |
| | | |
| Тема 5.10 Пищевые жиры | Содержание | 4/2 |
| | Классификация. Особенности состава. Пищевая ценность. | 2 |

| | | |
|---|---|--------------|
| | Растительное масло. Характеристика масел по видам, способам очистки, маркам и товарным сортам. Требования к качеству. Тара, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты растительных масел. Жиры животные топленые. Классификация. Характеристика жиров в зависимости от вида животного сырья и товарного сорта. Тара, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты жиров. Маргарин. Кулинарные, кондитерские и хлебопекарные жиры. Майонез. Классификация и ассортимент. Требования к качеству. Тара, упаковка, маркировка. Условия и сроки хранения. Дефекты | |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Формирование навыков в идентификации и оценке качества пищевых жиров, соблюдении условий и сроков хранения. | 2 |
| Тема 5.11 Пищевые концентраты | Содержание | 4/2 |
| | Пищевая ценность. Классификация и ассортимент. Требования к качеству. Тара, упаковка, маркировка. Транспортирование. Условия и сроки хранения. Дефекты. | 2 |
| | В том числе практических занятий | 2 |
| | Формирование навыков в идентификации и оценке качества пищевых концентратов, соблюдении условий и сроков хранения | 2 |
| Раздел 6. Товароведение непродовольственных товаров | | 84/42 |
| МДК. 01.06 Товароведение непродовольственных товаров | | 84/42 |
| Тема 6.1. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | однородные группы непродовольственных товаров, качество и потребительские свойства, факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки. Обязательная маркировка непродовольственных товаров. Особенности работы в системе «Честный Знак». | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие №1. Обязательная маркировка непродовольственных товаров. Особенности работы в системе «Честный Знак». | 4 |
| Тема 6.2. Товароведение хозяйственных товаров из пластмасс | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | общие сведения о пластических массах, классификация полимеров и пластмасс, ассортимент бытовых изделий из пластмасс, требования к качеству, особенности маркировки, условия хранения | 4 |

| | | |
|---|--|-------------|
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие № 2 Идентификация ассортиментной принадлежности хозяйственных товаров из пластмасс | 4 |
| Тема 6.3. Товароведение стеклянных и керамических бытовых товаров | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | особенности производства, обработка и декорирование, классификация ассортимента, потребительские свойства, оценка качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие № 3 Идентификация ассортиментной принадлежности стеклянных и керамических бытовых товаров | 4 |
| Тема 6.4. Товароведение текстильных товаров и швейно-трикотажных товаров | Содержание учебного материала | 12/8 |
| | классификация ассортимента текстильных волокон, нитей, пряжи и текстильных материалов, основные ткацкие плетения, способы отделки и колористического оформления тканей, классификация их ассортимента. факторы, влияющие на качество, классификация ассортимента, контроль качества и определение сорта, маркировка, упаковка и хранение, особенности строения и свойства трикотажных полотен | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 8 |
| | Практическое занятие № 4 Идентификация ассортиментной принадлежности текстильных товаров | 4 |
| | Практическое занятие № 5 Идентификация ассортиментной принадлежности швейно-трикотажных товаров | 4 |
| | | |
| Тема 6.5 Товароведение кожевенных и обувных товаров | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | натуральные, синтетические и искусственные материалы для производства обуви, характеристика ассортимента кожаной и резиновой обуви, контроль качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие № 6. Идентификация ассортиментной принадлежности кожевенных товаров | 2 |
| | Практическое занятие № 7. Идентификация ассортиментной принадлежности обувных товаров | 2 |
| Тема 6.6. | Содержание учебного материала | 8/4 |

| | | |
|--|--|------------|
| Товароведение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров | классификация и строение пушно-мехового сырья, основные процессы производства, классификация ассортимента, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие № 8 Идентификация ассортиментной принадлежности пушно-меховых и овчинно-шубных товаров | 4 |
| Тема 6.7 Товароведение товаров бытовой химии | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | классификация основных подгрупп, требования к качеству и безопасности, маркировка, транспортирование и хранение | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие № 9. Идентификация ассортиментной принадлежности товаров бытовой химии | 4 |
| Тема 6.8. Товароведение парфюмерно-косметических товаров | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | классификация, основные потребительские свойства, особенности технологии производства, сырье, используемое для изготовления парфюмерно-косметическим товаров, основные потребительские свойства и показатели качества, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие № 10. Идентификация ассортиментной принадлежности парфюмерно-косметических товаров | 4 |
| Тема 6.9. Товароведение ювелирных товаров | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | характеристика ассортимента металлов и сплавов, используемых для производства ювелирных изделий, пробирование и клеймение изделий из сплавов драгоценных (благородных) металлов, характеристика ассортимента ювелирных вставок, виды обработки и огранки, классификация ассортимента ювелирных изделий | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |
| | Практическое занятие 11. Идентификация ассортиментной принадлежности ювелирных товаров | 4 |
| Тема 6.10. Товароведение бытовых электротехнических товаров | Содержание учебного материала | 8/4 |
| | характеристика и классификация основных подгрупп, потребительские свойства, требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки | 4 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 4 |

| | | |
|--------------------------|--|-------------------|
| | Практическое занятие 12. Идентификация ассортиментной принадлежности бытовых электротехнических товаров | 4 |
| Экзамен по модулю | | <i>18</i> |
| Всего | | <i>552</i> |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Реализация профессионального модуля требует наличия учебного кабинета и лаборатории по товароведению.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя (компьютер, проектор, экран, доска).

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- специальное оборудование для целей товароведения;
- шкафы для хранения образцов;
- образцы товаров, упаковок и др.;

Технические средства обучения:

- компьютер, имеющий лицензионное программное обеспечение общего и профессионального назначения.

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащенной в соответствии с требованиями образовательной программы по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с образовательной программой по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>

2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 479 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17241-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545004>

3. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649>

7. Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 1 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 241 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15135-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544164>.

8. Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 2 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 330 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15144-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544500>

9. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров : учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2023. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2022260>

10. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - 2-е изд., испр. и доп. - Минск : РИПО, 2022. - 454 с. - ISBN 978-985-895-053-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1916360>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>

2. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 294 с. - ISBN 978-5-394-05435-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083272>

4. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 350 с. — (Среднее

профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2156143>

5. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538348>

6. Бузукова, Е. А. Управление ассортиментом и основы категорийного менеджмента : учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 181 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15602-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544788>

7. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров : учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014724-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1976197>

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. Справочная система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Библиографические базы данных Института научной информации <http://www.inion.ru>, свободный доступ;
3. Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU <http://www.elibrary.ru>, свободный доступ;
4. Университетская информационная система "Россия" <http://uisrussia.msu.ru>, свободный доступ;
5. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru>, свободный доступ;
6. ЭБС "Национальный цифровой ресурс "Руконт" <http://www.rucont.ru>; свободный доступ
7. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов <http://fcior.edu.ru>, свободный доступ
8. Электронно-библиотечная система «Polpred.com» <http://www.polpred.com>, свободный доступ
9. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru>, свободный доступ;
10. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru>, свободный доступ
11. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
12. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
13. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.
14. Журнал «Современная торговля» (в библиотеке ННГУ, пр. Ленина, д. 27)

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

| Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля | Критерии оценки | Методы оценки |
|--|--|--|
| ПК 1.1 | <ul style="list-style-type: none"> — осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; — оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; — составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; — разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; — проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; — осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках | <p>Устный/письменный опрос.</p> <p>Тестирование.</p> <p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p> |
| ПК 1.2 | <ul style="list-style-type: none"> — выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию | <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p> |
| ПК 1.3 | <ul style="list-style-type: none"> — определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; — составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; | <p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.</p> |

| | | |
|--------|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд. | <p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.</p> |
| ПК 1.4 | <ul style="list-style-type: none"> проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. | <p>Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества. |
| ПК 1.5 | <ul style="list-style-type: none"> осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения | |

| | | |
|--------|---|--|
| | <p>обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>— осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p> | |
| ПК 1.6 | <p>— выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;</p> <p>— осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки;</p> <p>— оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями;</p> <p>— соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p> | |
| ОК 01 | <p>— распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте;</p> <p>— определяет этапы решения задачи;</p> <p>— эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</p> <p>— демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</p> <p>— реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> | |
| ОК 02 | <p>— определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;</p> | |

| | | |
|--------|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач. | |
| ОК 03 | <ul style="list-style-type: none"> определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования. | |
| ОК 04 | <ul style="list-style-type: none"> эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности. | |
| ОК 05 | <ul style="list-style-type: none"> грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе | |
| ОК 06 | <ul style="list-style-type: none"> применяет стандарты антикоррупционного поведения | |
| ОК 07 | <ul style="list-style-type: none"> выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения. | |
| ОК 09. | <ul style="list-style-type: none"> понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; | |

| | | |
|--|--|--|
| | – пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы. | |
|--|--|--|

Описание шкал оценивания

| Индикаторы компетенции | неудовлетворительно | удовлетворительно | хорошо | отлично |
|--|---|---|---|---|
| Полнота знаний | Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки. | Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибки. | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. |
| Наличие умений | При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки. | Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме. | Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами. | Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме. |
| Характеристика сформированности компетенции | Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение | Сформированность компетенции соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по большинству практических задач. | Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям, но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по некоторым профессиональным задачам. | Сформированность компетенции полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных практических (профессиональных) задач. |
| Уровень сформированности компетенций | Низкий | Ниже среднего | Средний | Высокий |