Подписан цифровой подписью: Якушева Вероника Викторовна
Расположение: АНПОО "ИРБиС"

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И СТРАТЕГИЙ

СОГЛАСОВАНО	УТВЕРЖДАЮ
ИП Толстошеева Елена Александровна	Директор АНПОО «ИРБиС»
_____ Е.А. Толстошеева	
«_01_»_____ 2023 г.	_____В.В. Якушева
	«_01_»_03_____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ

профессионального модуля

ПМ 04. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20004 АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ)

специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

форма обучения – очная
срок обучения – 2 года 10 месяцев

Рабочая программа рассмотрена
на заседании ПЦМК «Экономических дисциплин и сервиса»
«01» сентября 2023 года, протокол № 1

Председатель ПЦМК: Е.Н. Пудовкина

Саратов 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. **ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ** **3**
2. **РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ** **6**
3. **ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ** **7**
4. **УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ** **9**
5. **КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ** **14**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа по практике профессионального модуля является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальностям СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида деятельности (ВД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий).**

1.2. Цели и задачи практики

Целью практики по ПМ 04 является приобретение умений применять знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность, и формирование компетенций.

Задачи практики:

– усвоение основных понятий в области мерчендайзинга и профессиональной этики;

– изучение рефлексов, познавательных ресурсов, ощущения и восприятия, их свойства; иллюзии восприятия, создание иллюзорных эффектов;

– рассмотрение «холодных» и «горячих» зон магазина;

– изучение сезонного мерчандайзинга;

– изучение особенности профессиональной этики торгового работника;

– приобретение умений применять методы мерчендайзинга для увеличения прибыли торгового предприятия;

– приобретение умений создания имиджа.

1.3 Требования к результатам прохождения практики

В ходе освоения программы практики обучающийся должен:

иметь практический опыт:

– организации и сопровождения товародвижения;

уметь:

– организовывать процессы товародвижения;

– заключать и оформлять договоры и контракты;

– выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов;

– размещать рекламу в средствах массовой информации;

– организовывать выполнение условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами;

– оказывать помощь в доставке товаров.

использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни

Планируемые личностные результаты в ходе реализации образовательной программы

Личностные результаты реализации программы воспитания *(дескрипторы)*	**Код личностных результатов реализации программы воспитания**
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	**ЛР 1**
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	**ЛР 2**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	**ЛР 13**
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	**ЛР 14**
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	**ЛР 15**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации	

Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению	**ЛР 16**
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	**ЛР 17**
Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости	**ЛР 18**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями	
Активно применяющий полученные знания на практике	**ЛР 19**
Способный перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	**ЛР 20**
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики	**ЛР 21**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса	
Вступающий в конструктивное профессионально значимое взаимодействие с представителями разных субкультур.	**ЛР 23**
Оценивающий возможные ограничители свободы своего профессионального выбора, предопределенные психофизиологическими особенностями или состоянием здоровья, мотивированный к сохранению здоровья в процессе профессиональной деятельности	**ЛР 24**

1.4 Количество часов на освоение программы

всего – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Результатом освоения производственной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий)**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом), а также других видов творческой продукции;
ПК 4.2	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий;
ПК 4.3	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации;
ПК 4.4	Организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывает помощь в доставке товаров.
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.
ОК 7.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Коды ПК	Код и наименование профессионального модуля	Количество часов	Наименование разделов практики	Количество часов по разделам
1	**2**	**3**	**4**	**5**
ПК 4.1 – 4.4	**ПМ.04. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий).**	72	Инструктаж	**2**
			МДК.04.01. Технологии организации продаж	**64**
			МДК.04.02. Мерчендайзинг	
			МДК.04.03. Психология и этика профессиональной деятельности	
			Оформление отчета	**4**
			Дифференцированный зачет	**2**

3.1 Содержание обучения по практике профессионального модуля (ПМ)

Наименование тем практики	Виды работ		Объем часов	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2		3	4
Учебная практика			**36**	
Инструктаж	**Содержание**			
	1	Ознакомиться с требованиями техники безопасности на рабочем месте. Пройти необходимый инструктаж.	2	ОК 1-4,6,7 ЛР 1-2, 13-24
Тема 1. Знакомство с организационной структурой торгового предприятия	**Содержание**		10	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранение пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификации вида, класса, и типа торговой организации.		
Тема 2. Анализ профессионального поведения продавца	**Содержание**		6	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Основные составляющие профессионального поведения. Требования к внешнему виду работника прилавка. Культура речи продавца. Поведение продавца торгового предприятия на рабочем месте. Изучение принципов фирменного торгового обслуживания.		
Тема 3. Определение мотивов покупок, совершаемых покупателями в магазине	**Содержание**		12	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Соотношение мотивов покупок в теории с мотивами, реально существующими в данном торговом предприятии. Влияние рекламы на мотивацию покупки.		
Тема 4. Изучение торгового зала магазина	**Содержание**		6	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Определение коэффициентов установочной и экспозиционной площади. Изучение последовательности размещения отделов и секций магазина. Построение планограммы стеллажей и прилавков однородной группы товаров. Анализ выкладки товаров на прилавках и стеллажах. Изучение совместного размещения товаров в торговом зале магазина. Анализ привлекательности товарного отдела в торговом зале магазина. Изучение атмосферы предприятия торговли.		
Производственная практика (по профилю специальности)			**36**	
Инструктаж	**Содержание**		2	ОК 1-4,6,7 ЛР 1-2, 13-24
	1	Ознакомиться с требованиями техники безопасности на рабочем месте. Пройти необходимый инструктаж.		
Тема 1. Знакомство с	**Содержание**		10	

организационной структурой торгового предприятия	**1**	Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли. Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранение пломбира и ключей. Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина. Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификации вида, класса, и типа торговой организации.		ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
Тема 2. Анализ профессионального поведения продавца	**Содержание**		6	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Основные составляющие профессионального поведения. Требования к внешнему виду работника прилавка. Культура речи продавца. Поведение продавца торгового предприятия на рабочем месте. Изучение принципов фирменного торгового обслуживания.		
Тема 3. Определение мотивов покупок, совершаемых покупателями в магазине	**Содержание**		6	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Соотношение мотивов покупок в теории с мотивами, реально существующими в данном торговом предприятии. Влияние рекламы на мотивацию покупки.		
Тема 4. Изучение торгового зала магазина	**Содержание**		6	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Определение коэффициентов установочной и экспозиционной площади. Изучение последовательности размещения отделов и секций магазина. Построение планограммы стеллажей и прилавков однородной группы товаров. Анализ выкладки товаров на прилавках и стеллажах. Изучение совместного размещения товаров в торговом зале магазина. Анализ привлекательности товарного отдела в торговом зале магазина. Изучение атмосферы предприятия торговли.		
Оформление отчета	**Содержание**		4	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24
	1	Оформление отчета в соответствии с содержанием тематического плана практики и по форме		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			2	ОК 1-4,6,7 ПК 4.1 – 4.4 ЛР 1-2, 13-24

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы практики профессионального модуля предполагает наличие необходимого оборудования и инвентаря, соответствующего специализации и типизации торгового предприятия.

4.2 Учебно-методическое обеспечение по рабочей программе практики

Информационные условия реализации Программы обеспечиваются современной информационно-образовательной средой (ИОС), включающей:

– комплекс информационных образовательных ресурсов, в том числе цифровые образовательные ресурсы (https://ирбис-дистант.рф; https://PROFSPO.ru;https://sferum.ru);

– совокупность технологических средств ИКТ: компьютеры, иное информационное оборудование, коммуникационные каналы;

– систему современных педагогических технологий, обеспечивающих обучение в современной информационно-образовательной среде.

В целях обеспечения реализации Программы в АНПОО «ИРБиС» используется электронная библиотека, обеспечивающая доступ к информационным справочным и поисковым системам, а также иным информационным ресурсам.

Библиотечный фонд укомплектован электронными учебными изданиями (включая учебники и учебные пособия), методическими и периодическими изданиями по всем входящим в реализуемую Программу темам, и включает в себя:

Основные учебные издания

1. Богачкина Н.А. Психология [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Богачкина Н.А.— Электрон.текстовыеданные. — Саратов: Научная книга, 2019. — 159 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/81044.html. — PROFобразование
2. Горяйнова Н.М. Психология управления [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Горяйнова Н.М., Горяйнов В.Н.— Электрон.текстовыеданные. — Саратов: Профобразование, 2019. — 274 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/86077.html. —PROFобразование
3. Маслова Т.А. Психология общения [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Маслова Т.А., Маслов С.И.— Электрон.текстовыеданные. — Саратов: Профобразование, 2019. — 164 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/85787.html. —PROFобразование

Дополнительные учебные издания:

4. Бороздина Г.В. Психология и этика деловых отношений [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Бороздина Г.В.—

Электрон.текстовыеданные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015. — 228 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/67604.html. —PROFобразование

5. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс]: Учебное пособие для СПО/ Виговская М.Е., Лисевич А.В., Корионова В.О.— Электрон.текстовыеданные. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 96 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/77001.html. —PROFобразование

6. Джоббер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: Учебное пособие для вузов/ Джоббер Д., Ланкастер Дж.— Электрон.текстовыеданные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/81832.html. —PROFобразование

7. Поведение потребителей [Электронный ресурс]: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев [и др.]. — Электрон.текстовыеданные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 238 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/81820.html. —PROFобразование

8. Сакерина А.В. Торговое дело. Производственное обучение [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Сакерина А.В., Курганович Ю.Л., Усеня Ю.А.— Электрон.текстовыеданные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2016. — 316 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/67768.html. —PROFобразование

9. Цуранова С.П. Психология и этика деловых отношений. Практикум [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Цуранова С.П., Павлова И.М., Вашкевич А.С.— Электрон.текстовыеданные. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015. — 192 с.— Режим доступа: http://www.profspo.ru/67725.html. —PROFобразование

Методические указания для обучающихся по освоению модуля:

10. Методические рекомендации к практическим работам, утвержденные МК.

11. Методические рекомендации к самостоятельным утвержденные МК.

Периодические издания:

12. Современная конкуренция. [Электронный ресурс]: журнал. – М.: Синергия ПРЕСС. — PROFобразование

13. Управление в современных системах. Издательство: Южно-Уральский институт управления и экономики. — PROFобразование

14. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Издательство: Сибирская академическая книга. — PROFобразование

15. Креативная экономика и социальные инновации: Издательство: Самарский институт - Высшая школа приватизации и предпринимательства. — PROFобразование

Интернет-ресурсы:

16. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ "О техническом регулировании" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_40241/

17. Федеральный закон от 07.02.92№ 2300-1 "О защите прав потребителей" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

18. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_83079/

19. ГОСТ Р 51304 – 2009. Услуги торговли. Общие требования. Введ. 2011-01-01. М.: Стандартинформ, 2010. 11 с. - Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=489511

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Для проведения практики разработана следующая документация:

– положение о практике;

– рабочая программа учебной практики;

– план-график консультаций и контроля выполнения программы практики;

– договоры с предприятиями по проведению практики;

– приказ о распределении студентов по базам практики.

В основные обязанности руководителя практики от АНПОО «ИРБиС» входят:

– проведение практики в соответствии с содержанием тематического плана и содержания практики;

– установление связи с руководителями практики от организаций;

– разработка и согласование с организациями программы, содержания и планируемых результатов практики;

– осуществление руководства практикой;

– контролирование реализации программы и условий проведения практики организациями, в том числе требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;

– формирование группы в случае применения групповых форм проведения практики;

– совместно с организациями, участвующими в организации и проведении практики, организация процедуры оценки общих и профессиональных компетенций студента, освоенных им в ходе прохождения практики;

– разработка и согласование с организациями формы отчетности и оценочного материала прохождения практики.

Обучающиеся при прохождении практики обязаны:

– полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;

– соблюдать действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;

– изучать и строго соблюдать нормы охраны труда и правила пожарной безопасности.

Базой практики являются площадки, предоставляемые предприятиями – социальными партнерами. Виды работ, выполняемые на рабочих местах во время прохождения практики, соответствуют ВПД «**Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**».

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация программы практики обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю модуля.

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

Реализация ППССЗ по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Технология организации продаж», «Мерчендайзинг», «Психология и этика профессиональной деятельности».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Показатели оценки результатов, формы и методы контроля

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в процессе освоения ВД

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска - номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации	Анализ результатов выполнения практических работ, заданий внеаудиторной самостоятельной работы
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в процессе освоения ВД
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.	- описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения. - сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения.	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся в коллективе в процессе практических занятий и на практике
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	- соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности. - правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения	Наблюдение и оценка деятельности обучающихся

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 профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 4.1. Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом), а также других видов продукции;	- демонстрировать умения в установлении коммерческих связей; - заключать договора и контролировать их выполнение; - оформлять претензии	Текущий контроль в форме: - устный и письменный опрос; - тестирование; - решение ситуационных задач; - оценка участия в ролевых

ПК 4.2. Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий;	− использовать в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента; − соблюдать профессиональную этику и правила делового этикета в процессе делового общения	(деловых) играх и тренингах; - выполнение рефератов, докладов; - презентации; - составление первичной документации; - защита практических работ; - проверочные работы по темам МДК; - оценка выполнения заданий для самостоятельной работы. Дифференцированный зачет по практике. Дифференцированный зачет по МДК. Экзамен квалификационный по модулю.
ПК 4.3. Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации;	- использовать торгово-технологическое оборудование в процессе организации и управления торгово-сбытовой деятельности предприятия	
ПК 4.4. Организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывает помощь в доставке товаров.	-расчет основных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия	