

**АННОТАЦИИ
РАБОЧИХ ПРОГРАММ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ**

программы подготовки специалистов среднего звена
среднего профессионального образования базовой подготовки
по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (предприятия торговли)

В соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки (далее ППССЗ) по специальности 38.02.04 «Коммерция (предприятия торговли)» профессиональный учебный цикл включает следующие профессиональные модули (далее – ПМ) и соответствующие им междисциплинарные курсы (далее – МДК):

ПМ.01	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности
МДК.01.02	Организация торговли
МДК.01.03	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
ПМ.02	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
МДК.02.01	Финансы, налоги и налогообложение
МДК.02.02	Анализ финансово-хозяйственной деятельности
МДК.02.03	Маркетинг
ПМ.03	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
МДК.03.01	Теоретические основы товароведения
МДК.03.02	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров
ПМ.04	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
МДК.04.01	Теоретическая подготовка по профессии продавец непродовольственных товаров

Рабочие программы профессиональных модулей включают разделы:

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля
2. Результаты освоения профессионального модуля

3. Структура и содержание профессионального модуля
4. Условия реализации программы профессионального модуля
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида деятельности)

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

«Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (ПМ.01)

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВП):

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

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

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

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

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

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

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

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

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

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников сферы обслуживания и сферы предпринимательства, а также в программах

переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

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

уметь:

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

знать:

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

-технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися вида деятельности - **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы **МДК 01.01. «Организация коммерческой деятельности»**, **МДК 01.02. «Организация торговли»**, **МДК 01.03. «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»**.

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

Раздел	Тема
Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения.	Введение Тема 1.1. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, содержание. Тема 1.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Тема 1.3. Инфраструктура, средства, методы, инновации в коммерции. Тема 1.4. Установление хозяйственных связей между поставщиками и потребителями. Тема 1.5. Порядок заключения договоров поставки и договоров купли- продажи, контроль выполнения договорных обязательств. Тема 1.6. Организация закупочной деятельности. Тема 1.7. Управление товарными запасами и потоками. Тема 1.8. Организация товародвижения.

	Тема 1.9 Технологические операции сдачи – приемки товаров по количеству и качеству. Тема 1.10. Организация технологического процесса на складе коммерческой организации.
Раздел 2. Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле.	Тема 2. 1. Розничная торговая сеть. Тема 2.2. Услуги розничной и оптовой торговли. Тема 2.3. Добровольная сертификация услуг торговой организации. Тема 2.4. Формы продажи товаров. Тема 2.5. Правила торговли. Тема 2.6. Торговое обслуживание покупателей.
Раздел 3. Классификация торгово – технологического оборудования, правила его эксплуатации.	Тема 3. 1. Торгово – технологическое оборудование. Тема 3.2. Охрана труда в торговле.

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- тематику курсовой работы/проекта (при наличии),
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные: требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;

информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;

- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой

аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ
«Организация и проведение экономической и маркетинговой
деятельности» (ПМ.02)

2. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВП): **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников сферы обслуживания и сферы предпринимательства, а также в программах

переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации.

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;

- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;
- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности - **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы **МДК 02.01. «Финансы, налоги и налогообложение»**, **МДК 02.02. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»**, **МДК 02.03. «Маркетинг»**.

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

Раздел	Тема
Раздел 1. Организация налогового учета.	Введение Тема 1.1. Финансы, финансовая политика и финансовая система. Тема 1.2. Основы налогообложения. Тема 1.3. Налог на прибыль: понятие и порядок расчета.

	<p>Тема 1.4. НДС: характеристика, методика расчета.</p> <p>Тема 1.5. Акциз, как вид косвенного налогообложения.</p> <p>Тема 1.6. НДС/Л: характеристика элементов и методология расчета.</p> <p>Тема 1.7. Страховые взносы уплачиваемые во внебюджетные фонды.</p> <p>Тема 1.8. НДС/И: характеристика, порядок расчета.</p> <p>Тема 1.9 Водный налог: характеристика, порядок расчета.</p> <p>Тема 1.10. Таможенная пошлина.</p> <p>Тема 1.11. Государственная пошлина.</p> <p>Тема 1.12. Региональные налоги.</p> <p>Тема 1.13. Местные налоги и сборы.</p> <p>Тема 1.14. Специальные налоговые режимы.</p>
<p>Раздел 2. Расчет экономических показателей и анализ финансово-хозяйственной деятельности торговой организации</p>	<p>Тема 2. 1. Экономические показатели работы организации.</p> <p>Тема 2.2. Основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы анализа.</p> <p>Тема 2.3. Информационное обеспечение и организация аналитической работы.</p> <p>Тема 2.4. Анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, оценка финансовых результатов деятельности.</p>
<p>Раздел 3. Анализ рыночных возможностей хозяйствующего субъекта и изучение поведения потребителей</p>	<p>Тема 3. 1. Маркетинг как экономическая категория и структура маркетинговой деятельности.</p> <p>Тема 3.2. Маркетинговые исследования рынка.</p> <p>Тема 3.3. Конкурентная среда.</p> <p>Тема 3.4. Сегментирование рынка.</p> <p>Тема 3.5. Покупательское поведение потребителей.</p> <p>Тема 3.6. Ценовая политика.</p>

	Тема 3.7. Сбытовая политика. Тема 3.8. Маркетинговые коммуникации. Тема 3.9. Управление маркетинговой деятельностью.
--	--

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ
«Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение
сохраняемости товаров» (ПМ.03)

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основного вида деятельности (ВП): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников сферы обслуживания и сферы предпринимательства, а также в программах переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения;

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности - **Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы МДК 03.01. «Теоретические основы товароведения», МДК 03.02. «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров».

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

Раздел	Тема
Раздел 1. Введение в товароведение.	Тема 1.1. Предмет и основные категории товароведения. Тема 1.2. Классификация и кодирование товаров. Тема 1.3. Ассортимент товаров. Принципы управления ассортиментом. Тема 1.4. Ассортимент товаров. Принципы управления ассортиментом. Тема 1.5. Свойства товаров. Тема 1.6. Потребительские свойства товаров. Тема 1.7. Показатели, оценка качества продукции. Тема 1.8. Методы определения значений показателей качества. Контроль качества и количества товаров. Тема 1.9. Информация о товаре. Тема 1.10. Количественная характеристика товаров.
Раздел 2. Организация товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.	Тема 2. 1. Зерно и продукты его переработки. Тема 2.2. Плодоовощные товары. Тема 2.3. Крахмал, сахар, мёд, кондитерские изделия. Тема 2.4. Вкусовые товары. Тема 2.5. Молочные товары. Тема 2.6. Яичные товары. Тема 2.7. Пищевые жиры и масла. Тема 2.8. Мясо и мясные продукты.

	<p>Тема 2.9. Рыба и рыбные товары. Тема 2.10. Пищевые концентраты. Тема 2.11. «Ювелирные товары». Тема 2.12. «Текстильные товары». Тема 2.13. «Швейные товары». Тема 2.14. «Трикотажные товары». Тема 2.15. «Пушно-меховые товары». Тема 2.16. «Обувные товары». Тема 2.17. «Парфюмерно-косметические товары». Тема 2.18. «Галантерейные товары». Тема 2.19. «Стеклянные и керамические товары». Тема 2.20. «Металлохозяйственные товары». Тема 2.21. Бытовые товары из пластических масс». Тема 2.22. «Товары бытовой химии». Тема 2.23. «Культтовары». Тема 2.24. «Спортивные товары». Тема 2.25. «Игрушки». Тема 2.26. «Бытовые электротовары». Тема 2.27. «Фототовары». Тема 2.28. «Строительные товары» Тема 2.29. «Мебельные товары». Тема 2.30. «Художественные изделия и сувениры».</p>
--	--

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

**«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)»
(ПМ.04)**

2. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция** (по отраслям) в части освоения основного вида деятельности (ВП): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1. Идентифицировать тип и вид организаций розничной торговли.

ПК 4.2. Осуществлять приемку товаров и контроль, за наличием поступивших товаров и правильностью заполнения необходимых сопроводительных документов.

ПК 4.3. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещать товары на хранение, выкладывать товар в торговом зале, с учетом принципов выкладки товаров. Составлять и оформлять подарочные и праздничные наборы.

ПК 4.4. Подсчитывать стоимость покупки и выписывать чек. Оформлять паспорт на товар, имеющий гарантийные сроки пользования. Упаковка товаров, выдача покупки или передача ее на контроль. Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности, чистоты и порядка на рабочем месте.

ПК 4.5. Обслуживать покупателей, консультировать их о назначении, свойствах, качестве, конструктивных особенностях непродовольственных товаров, правилах ухода за ними, ценах, состоянии моды текущего сезона. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента. Разрешать конфликтные ситуации.

ПК 4.6. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 4.7. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. Участвовать в инвентаризации товаров. Составлять и оформлять товарные отчеты, акты на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемосдаточные акты при передаче материальных ценностей.

ПК 4.8. Изучать спрос покупателей.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников сферы обслуживания и сферы предпринимательства, а также в программах переподготовки на базе среднего общего образования или профессионального образования.

Опыт работы не требуется.

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

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

иметь практический опыт:

- выполнения работ по должности Продавец непродовольственных товаров;

уметь:

- Обеспечивать бесперебойную работу товарной секции, находится в течение всего рабочего времени на своем рабочем месте
- Осуществлять предупредительное и вежливое обслуживание покупателей, создает для них необходимые условия для подбора и ознакомления заинтересовавшего их товара, контролирует отсутствие нарушений правил торговли, принимает меры по обеспечению отсутствия очередей.
- Производить полную предпродажную подготовку товаров (проверку наименования, количества, комплектности, сортности, цены, соответствия маркировки, распаковку, осмотр внешнего вида, прочее).
- Размещать и выкладывает товары по группам, видам с учетом товарного соседства, частоты спроса, удобства работы.
- Осуществлять предложение и показ товаров покупателям; оказывать покупателям помощь в выборе товаров, консультировать покупателей по вопросам назначения, свойств, качества товаров, о правилах ухода за товарами, о ценах, о предложении взаимозаменяемых товаров, новых и сопутствующих товаров; производить подсчет стоимости покупки, выдачу чека, оформление паспорта (иного документа) на товар, имеющий гарантийный срок; производить упаковку покупки, выдачу или передачу покупки на контроль; производить обмен товаров.
- Контролировать наличие товаров в торговой секции, проверять качество, сроки годности товаров, проверять наличие и соответствие маркировок, ценников на товарах.
- Осуществлять контроль за сохранностью товаров, торгового оборудования и прочих материальных ценностей.
- Принимать меры по предотвращению и ликвидации конфликтных

ситуаций.

- Информировать руководство об имеющихся недостатках в обслуживании покупателей, принимаемых мерах по их ликвидации.
- Поддерживать на рабочем месте атмосферу доброжелательности, подавать личный пример в обслуживании покупателей.
- Обеспечивать чистоту и порядок на рабочем месте, в товарной секции, а также в торговом зале в целом.
- Соблюдать трудовую и производственную дисциплину, правила и нормы охраны труда, требования производственной санитарии и гигиены, требования противопожарной безопасности, гражданской обороны.
- Исполнять распоряжения и приказы непосредственного руководства и администрации предприятия;

знать:

ассортимент, классификацию, характеристику, назначение товаров,

-способы пользования и ухода за ними;

- правила расшифровки артикула и маркировки;
- розничные цены;
- приемы подбора, отмеривания, отреза, комплектования товаров, шкалы размеров изделий и правила их определения;
- основные требования стандартов и технических условий, предъявляемые к качеству товаров, таре и маркировке;
- виды брака и правила обмена товаров;
- гарантийные сроки пользования товарами;
- пути сокращения товарных потерь, затрат труда, электроэнергии и повышения доходов;
- приемы и методы активного обслуживания различных контингентов покупателей с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей;
- состояние моды текущего сезона;
- основные виды сырья и материалов, идущих на изготовление товаров, и способы их распознавания;
- основных поставщиков товаров и особенности ассортимента и качества их продукции;
- принципы оформления наприлавочных, внутримagaзинных и оконных витрин;
- методы обобщения данных о спросе покупателей;
- порядок приема товаров от поставщиков;
- правила бракеража;
- порядок проведения инвентаризации;

- порядок составления и оформления товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности - **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (17351 Продавец непродовольственных товаров)**, в том числе профессиональными и общими компетенциями, которые заданы ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Данному профессиональному модулю соответствует междисциплинарный курс **МДК 04.01. «Теоретическая подготовка по профессии продавец непродовольственных товаров»**.

Рабочая программа содержит описание распределения объема времени, отведенного на освоение всех разделов данного ПМ, включая аудиторную нагрузку и самостоятельную работу обучающихся, а также количество часов, выделенное на учебную и производственную практику.

Тематический план обучения в рамках данного профессионального модуля:

Раздел	Тема
Раздел 1. Освоение профессии продавец непродовольственных товаров.	Тема 1. Розничная и оптовая торговля. Тема 2. Формирование ассортимента. Тема 3. Практика привлечения и удержание покупателей. Тема 4. Реклама в розничном предприятии. Тема 5. Технологический процесс в розничном магазине. Тема 6. Технология обслуживания покупателей. Тема 7. Материальная ответственность в магазине. Тема 8. Инвентаризация. Тема 9. Адаптация молодого специалиста в коллективе.

Описание содержания обучения помимо тематического плана включает по каждому разделу:

- характеристику уровня усвоения учебного материала,
- конкретное описание учебного материала,
- содержание лабораторных работ и практических занятий,
- описание самостоятельной работы обучающихся,
- перечень видов работ, выполняемых обучающимися в ходе учебной и производственной практики.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа профессионального модуля включает следующие данные:

- требования к минимальному материально-техническому обеспечению образовательного процесса;
- информационное обеспечение обучения: перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы;
- общие требования к организации образовательного процесса, включая требования к условиям допуска и организации практики, итоговой аттестации по модулю, а также требования к кадровому обеспечению образовательного процесса.

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

Проверка освоения вида деятельности предполагает проверку освоения необходимых для данной профессиональной деятельности профессиональных и общих компетенций.

Рабочая программа содержит перечень результатов освоения данного модуля (профессиональных и общих компетенций); описание основных показатели оценки результата, а также указание конкретных форм и методов контроля и оценки результатов.