

ПРИЛОЖЕНИЕ 1
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ

ОГЛАВЛЕНИЕ

- ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
ПМн.02 Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров
ПМн.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПМ.05 Применение основ цифровой экономики в профессиональной деятельности

2025 г.

Приложение 1.1
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

2025 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

код и наименование модуля

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности»

Профессиональный модуль включен в профессиональный цикл, состоит из направленностей: Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках, Организация и осуществление продаж, Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	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; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать 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	
ОК 02	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, применять средства информационных	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в	

	технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.	
ОК 03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	
ОК 06	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	
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути	

	соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.	
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 1.1.	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; 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	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение 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.

	для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.		
ПК 1.2.	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.	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.	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.
ПК 1.3.	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;	законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.	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,

	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).		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.
ПК 1.4.	классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеэкономического контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеэкономического контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеэкономических сделок; условий внешнеэкономического контракта;	направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеэкономического контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеэкономического контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеэкономического контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеэкономического контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеэкономического контракта; формирования проекта внешнеэкономического контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеэкономического контракта; подготовки процедуры подписания внешнеэкономического контракта с контрагентом.

		норм этики и делового общения с иностранными партнерами.	
ПК 1.5.	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 контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта 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.	правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.	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; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6.	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;	видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней	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.

	применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления 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.	торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.	
--	--	---	--

1.3.Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Навыки разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и	6	Формирование и разработка предложений, для удовлетворения потребностей

		Уметь использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков Знать средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг	потребителями товаров и услуг		
2	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами	Уметь осуществлять мероприятия по размещению заказа Знать принципов и порядка ведения претензионной работы	Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	4	Выполнять мониторинг и контроль выполнения условий договоров
3	ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Навыки установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках Уметь анализировать текущую рыночную конъюнктуру Знать методы оценки конкурентной среды	Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	2	Уметь контролировать этапы заявок
4	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами	Навыки мониторинг и контроль выполнения условий договоров Уметь подготавливать документацию для формирования заказа Знать принципов и порядка ведения претензионной работы	Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	8	Отслеживать исполнения договорных обязательств, для самозанятых
5	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами	Уметь следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях Знать принципов и порядка ведения претензионной работы	Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	4	Отслеживать исполнения договорных обязательств, для самозанятых
6	ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	Уметь создавать уникального торгового предложения для определенных задач Знать основы работы сайтов и платформ нормативной документации	Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации	6	Рассчитывать суммы штрафа
7	ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Уметь применять методы принятия оптимальных решений; находить аргументы в пользу идей Знать роли и значения бизнес-плана	Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	6	Составить презентацию финансовой модели
8	ПК 3.3. Обеспечивать эффективное	Навыки мониторинг и контроль выполнения условий договоров	Тема 3.3.	16	Составлять договора по закупкам

	взаимодействие с клиентами	Уметь подготавливать документацию для формирования заказа Знать принципов и порядка ведения претензионной работы	Процедуры осуществления закупок		
9	ПК 3.5. Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика	Уметь создавать уникального торгового предложения для определенных задач Знать основы работы сайтов и платформ нормативной документации	Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	14	Распознавать виды контрактов
10	ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Навыки расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов Уметь анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов Знать методы, способы и приемы для решения задач по анализу; типов факторных моделей	Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок	8	Выполнять оформление финансовых отчетов в сфере закупок
11	ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Навыки проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий Уметь обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных Знать порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен	Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	10	Отслеживание и сравнение изменение цен на товары закупок
12	ПК 3.3. Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки	Умения определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить с конкретным участником Знания методов и инструментов работы с базами данных	Учебная практика	36	Оформление отчетов по выполнению работ по закупкам
13			Производственная практика	40	

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	186	74
Практика, в т.ч.:	216	216
консультации		-
учебная	72	72
производственная	144	144
Промежуточная аттестация, в том числе:		
МДК 01.01 в форме дифференцированного зачета	-	
МДК 01.02 в форме дифференцированного зачета	-	
МДК 01.03 в форме дифференцированного зачета	-	
УП 01.01 в форме дифференцированного зачета	-	
ПП 01.01 в форме дифференцированного зачета		
ПМ 01 (в случае экзамена ПМ)	6	
Всего	408	290

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Практические занятия	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	9	10
	МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	40	18	40	22	18	-	-
	МДК.01.02 Организация и осуществление продаж	42	18	42	24	18	-	-
	МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	104	38	104	66	38	-	-
	УП.01.01 Учебная практика	72	-	-	-	-	72	-
	ПП.01.01 Производственная практика	144	-	-	-	-	-	144
	Промежуточная аттестация	6	-	-	-	-	-	-
	Всего:	408	74	186	112	74	72	144

Распределение часов ПМ 01. по семестрам

На освоение МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках - 40 ч

Вид занятий	1 курс	2 курс/ 4 семестр	3 курс
лекции	-	22	-
практические	-	18	-
сам./работа	-	-	-
Промежуточная аттестация, в том числе: <i>в форме дифференцированного зачета</i>		2	
	Всего 40 ч		

На освоение МДК.01.02 Организация и осуществление продаж - 42ч

Вид занятий	1 курс	2 курс/ 4 семестр	3 курс
лекции	-	24	-
практические	-	18	-
сам./работа	-	-	-
Промежуточная аттестация, в том числе: <i>в форме дифференцированного зачета</i>		2	
	Всего 42 ч		

На освоение МДК. 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд-104ч

Вид занятий	1 курс	2 курс/ 4 семестр	3 курс/5семестр
лекции	-	32	34
практические	-	16	22
сам./работа	-	-	
Промежуточная аттестация, в том числе: <i>в форме дифференцированного зачета</i>			2

	Всего 104 ч	48ч	56ч
--	--------------------	------------	------------

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала и практические занятия	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		40	
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		40	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	6	
	1-2. 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	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	3-4. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия	2	
	5-6. 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.	2	
	Практические занятия	4	
	7-8. Формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	2	
	9-10 Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров	2	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	6	
	11-12. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	13-16 Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	4	
	Практические занятия	6	
	17-18. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	2	
	19-20. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2	
	21-22. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	2	
Тема 1.3.	Содержание	6	

Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	23-24. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2	<i>OK 01-07, OK 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	25-28 Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	4	
	Практические занятия	4	
	29-32. Составление документов для заключения внешнеторгового контракта.	4	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание	2	<i>OK 01-07, OK 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	33-34. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	2	
	Практические занятия	4	
	35-36. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	
	37-38. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	
	39-40 Дифференцированный зачет	2	
Учебная практика МДК 01.01. Виды работ: 1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по товарной продукции для анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 5. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. 6. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту. 7. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств. 8. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.		26	
Производственная практика МДК 01.01. Виды работ: 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков. 2. Анализ документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 3. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 4. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.		18	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		42	
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж		42	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	8	<i>OK 01-07, OK 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	1-4. 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.	4	

	5-8. Классификация складов, требования. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле	4	
	Практические занятия	6	
	9-12.Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки.	4	
	13-14.Документальное оформление приемки товаров по количеству.	2	
	Содержание	10	ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	15-18. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. 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.	4	
	19-24. 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	6	
	Практические занятия	6	
	25-26. Анализ характеристики предприятия	2	
	27-30.Оформление приемки товаров, составление претензии	4	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	4	ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6
	31-34. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	4	
	Практические занятия	6	
	35-36Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	2	
	37-40.Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	4	
	41-42 Дифференцированный зачет	2	
Учебная практика МДК 01.02. Виды работ: 1. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.		6	
Производственная практика МДК 01.02. Виды работ: 1. Приемка товаров по количеству и качеству; 2. Изучение инструкций по охране труда.		6	
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		104	
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		100	
Тема 3.1.	Содержание	8	

Федеральная контрактная система Российской Федерации	1-4. Состав субъектов закупок и их функции. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок.	4	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	5-8. Основы и принципы контрактной системы. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты.	4	
	Практические занятия	2	
	9-10. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок	2	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	10	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	11-14. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок.	4	
	15-18. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	4	
	19-20 Формирование планов-графиков закупок.	2	
	Практические занятия	4	
	21-24 Составление планов-графиков закупок	4	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	14	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	25-26. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки.	2	
	27-28 Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2	
	29-32 Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.	4	
	33-36 Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.	4	
	37-38 Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	2	
	Практические занятия	10	
	39-42. Подготовка технического задания на закупку.	4	
	43-44. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2	
	45-46. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	47-48 Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	Содержание	4	
	49--52. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса или аукциона в электронной форме.	4	
	Практические занятия	10	
	53-54. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).	2	
	55-56. Обеспечение исполнения контракта.	2	
	57-58 Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий.	2	
	59-62. Основания для отказа и особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	4	
	Содержание	8	
	63-66. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта.	4	

	67-70. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	4	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок	Содержание	6	
	71-74. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.	4	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	75-76. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	
	Практические занятия	6	
	77-82. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	6	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание	14	
	83-86. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.	4	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6</i>
	87-92. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.	6	
	93-96. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	4	
	Практические занятия	6	
	97-100 Объекты и субъекты контроля государственных закупок, контролирующие субъекты контрактной системы	4	
	101-102. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	2	
	103-104 Дифференцированный зачет	2	
Учебная практика МДК 01.03. Виды работ: 1. 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: 1. 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	
Экзамен по модулю		6	
Всего		408	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Организация и осуществление торговой деятельности», оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Зона практических работ по видам «Предпринимательства и интернет – маркетинга», оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.
2. 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.
3. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022.
4. 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.
5. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020.
6. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов. Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021.
7. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022.
8. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)
2. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В.Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
3. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022
4. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 1.1	— осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий;	Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, экзамены.

	- оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; - составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; - разрабатывает рекомендации по омологии 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	Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля. При проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик;
ПК 1.2	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	
ПК 1.3	- 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; - оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; - выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.	
ПК 1.4	- 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.	
ПК 1.5	- 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 обязательств по внешнеторговому контракту; - осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.	
ПК 1.6	- выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; - осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки;	

	– оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; – соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций	
ОК 01	– распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; – реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – 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	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; – определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.	
ОК 04	– эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 06	– применяет стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07	– выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.	
ОК 09.	– 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.	

Приложение 1.2
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМн.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ
КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ»

2025 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

код и наименование модуля

1.4. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ»

Профессиональный модуль включен в профессиональный цикл, состоит из направленностей: Основы товароведения, Товароведение потребительских товаров, Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров, Управление ассортиментом товаров

1.5. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	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; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать 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	
ОК 02	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, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение;	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.	

	использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.		
ОК 03	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты	
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	
ОК 07	соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства; организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона.	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; принципы бережливого производства; основные направления изменения климатических условий региона.	
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила	

	себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 2.1. (н.1-3)	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.	применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
ПК 2.2.(н.1-3)	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров; технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.	применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
ПК 2.3.(н.1-3)	устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.	осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров; разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
ПК 2.4.(н.1-3)	обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик	законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров; основных методов оценки качества и	оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;

	товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.	безопасности потребительских товаров; организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.	регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.
ПК 2.5.(н.1-3)	анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; основных положений категорийного менеджмента; специфики процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядка формирования категорий в ассортименте; структуры ABC – и XYZ – анализа; классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.	анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	
Раздел 1. Основы товароведения		36	
МДК 02.01 Основы товароведения		36	
Тема 1.1. Предмет и основные категории товароведения	Содержание	2	
	1-2 Ключевые понятия товароведения: предмет, цели и задачи, объекты и субъекты, принципы товароведения. Основопологающие характеристики товаров: ассортиментная, количественная, качественная и стоимостная. Формирование основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	Практические занятия №1	2	
	3-4 Тестирование на определения и понятия по основам товароведения	2	
Тема 1.2. Методы классификации и кодирования товаров в товароведении	Содержание	8	
	5-6 Понятия в области классификации и кодирования товаров. Иерархический и фасетный методы классификации. Преимущества и недостатки. Товароведная классификация товаров	8	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	7-8 Кодирование товаров: понятие, цели, правила, методы. Классификаторы: понятие, классификация, назначение. Современные способы кодирования товаров		
	Практические занятия № 2-3	4	
	9-10 Составление классификации товаров фасетным и иерархическим методами	2	
	11-12 Установление количества ступеней классификации и их наименований для кодов товаров, установленных общероссийским классификатором продукции. Идентификация товаров по штриховому коду (ШК)	2	
Тема 1.3. Качество товаров и свойства товаров	Содержание	8	
	13-14 Многоаспектность понятия качества. Актуальность проблемы качества товаров. Требования к качеству товаров. Градации качества. Товарный и природный сортаменты.	4	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	15-16 Основные понятия и классификация потребительских свойств и показателей качества товаров. Номенклатура потребительских свойств товаров. Свойства товаров и их природа. Основные физические, химические, биологические и смешанные свойства потребительских товаров		
	Практическое занятие № 4-5	4	
	17-18 Исследование номенклатуры потребительских свойств продовольственных и непродовольственных товаров и показателей качества товаров	2	
	19-20 Определение градации качества	2	
Тема 1.4.	Содержание	6	

Обеспечение качества и количества потребительских товаров	21-22 Факторы, обеспечивающие качество товаров. Факторы, формирующие качество товаров: изучение рынка товаров, разработка требований к товарам, качество исходного сырья и материалов, качество конструирования и проектирования, качество изготовления, контроль готовой продукции	6	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	23-24 Факторы, сохраняющие качество товаров: упаковка и маркировка, товарная обработка, условия хранения, транспортирования, реализации и использование товаров, техническая помощь в обслуживании		
	25-26 Товарные потери: понятие товарных потерь и факторы, влияющие на их величину, виды, методика расчетов нормируемых товарных потерь продовольственных товаров, мероприятия по предупреждению и снижению потерь товара		
	Практическое занятие № 7-8	4	
	27-28 Выбор рациональных способов размещения товаров на хранение и регулирования режима их хранения для обеспечения сохранности.	2	
	29-30 Расчет фактических и нормируемых потерь и разработка мероприятий по их сокращению	2	
Тема 1.5. Товарная информация	Содержание	4	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	31-32 Основные понятия. Виды и формы товарной информации, их назначение, отличительные особенности. Требования к товарной информации. Законодательная база товарной информации. Маркировка: понятие, назначение, виды, носители, структура, краткая характеристика. Информационные знаки: понятие, классификация. Назначение, символика и краткая характеристика информационных знаков разных групп	2	
	Практическое занятие № 8	2	
	33-34 Анализ структуры и информации на маркировке товаров. Исследование порядка маркировки товаров в системе «Честный ЗНАК».	2	
	35-36 Дифференцированный зачет	2	
Раздел 2. Товароведение потребительских товаров			
МДК 02.02 Товароведение потребительских товаров		110	
Тема 2.1. Товароведение продовольственных товаров	Содержание	20/6	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	1-2 Теоретические основы товароведения продовольственных товаров: классификация продтоваров, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, факторы, формирующие и сохраняющие качество продтоваров	2	
	3-4 Товароведение зерномучных товаров: классификация ассортимента, особенности строения зерна, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки зерномучных товаров	2	
	Практическое занятие №1		
	5-6 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения хлебобулочных изделий.	2	
	Содержание		
	7-8 Товароведение свежих и переработанных плодов, овощей и грибов: особенности свежих плодов и овощей как объекта товародвижения, классификация ассортимента, требования к качеству, условиям и срокам хранения, способы консервирования плодоовощной продукции	2	

	9-10 Товароведение вкусовых товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки вкусовых товаров	2	
	Практическое занятие №2		
	11-12 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения чая	2	
	Содержание		
	13-14 Товароведение: крахмала, сахара и меда: классификация ассортимента и пищевая ценность, сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки	2	
	15-16 Товароведение конфет, карамели и мучных кондитерских изделий: классификация ассортимента и пищевая ценность, особенности химического состава, потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства сроки и условия хранения, транспортирования и особенности маркировки	2	
	17-18 Товароведение пищевых жиров: общие сведения о пищевых жирах, особенности химического состава пищевых жиров растительного и животного происхождения, классификация ассортимента, технологии производства, условия и сроки хранения и требования к маркировке	2	
	19-20 Товароведение молока и молочных товаров: классификация ассортимента и пищевая ценность, химический состав, основные потребительские свойства и показатели качества, основные этапы производства, товароведная характеристика молока и молочных товаров, условия и сроки хранения, требования к маркировке	2	
	Практическое занятие № 3		
	21-22 Распознавание ассортимента оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения молочных товаров.	2	
	Содержание		
	23-24 Товароведение мяса мясных и яичных товаров: классификация ассортимента, химический состав, потребительские свойства и показатели качества, товароведная характеристика основных подгрупп, условия и сроки хранения и особенности маркировки мясных и яичных товаров	2	
	25-26 Товароведение рыбы и рыбных товаров: основные промысловые семейства рыб, классификация ассортимента и пищевая ценность. Условия и сроки хранения.	2	
Тема 2.2. Товароведение непродовольственных товаров	Содержание	84	
	27-28 Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров: однородные группы непродовольственных товаров, качество и потребительские свойства, факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	29-30 Товароведение текстильных товаров: классификация ассортимента текстильных волокон, нитей, пряжи и текстильных материалов, основные ткацкие плетения, способы отделки и колористического оформления тканей, классификация их ассортимента.	2	
	31-32 Товароведение швейно-трикотажных товаров: факторы, влияющие на качество, классификация ассортимента, контроль качества и определение сорта, маркировка, упаковка и хранение, особенности строения и свойства трикотажных полотен	2	
	Практическое занятие № 4		
	33-34 Распознавание ассортимента, оценка качества и маркировка швейных товаров.	2	

	Содержание		
	35-36 Товароведение обувных товаров: 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	2	
	Практическое занятие № 5		
	37-38 Распознавание ассортимента, оценка качества и маркировка кожаной обуви.	2	
	Содержание		
	39-40 Товароведение пушно-меховых и овчинно-шубных товаров: классификация и строение пушно-мехового сырья, основные процессы производства, классификация ассортимента, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5
	41-42 Товароведение хозяйственных товаров из пластмасс: общие сведения о пластических массах, классификация полимеров и пластмасс, ассортимент бытовых изделий из пластмасс, требования к качеству, особенности маркировки, условия хранения	2	
	43-44 Товароведение товаров бытовой химии: классификация основных подгрупп, требования к качеству и безопасности, маркировка, транспортирование и хранение	2	
	Практическое занятие № 6		
	45-46 Распознавание ассортимента и маркировка моющих средств.	2	
	Содержание		
	47-48 Товароведение стеклянных и керамических бытовых товаров: особенности производства, обработка и декорирование, классификация ассортимента, потребительские свойства, оценка качества и определение сортности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	
	Практическое занятие № 7		
	49-50 Распознавание ассортимента, оценка качества и маркировка керамических товаров.	2	
	Содержание		
	51-52 Товароведение металлических товаров: сырьё, производство, покрытия и декорирование, классификация ассортимента, упаковка и маркировка.	2	
	Практическое занятие № 8		
	53-54 Распознавание ассортимента металлических товаров	2	
	Содержание		
	55-56 Товароведение мебельных товаров: классификация, материалы для производства мебели (конструкционные, облицовочные, настилочные и т.д.), основные этапы производство, особенности производства мягкой мебели, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	
	57-58 Товароведение строительных товаров классификация и товароведная характеристика основных подгрупп.	2	
	59-50 Товароведение парфюмерно - косметических товаров: классификация, основные потребительские свойства, особенности технологии производства, сырьё, используемое для изготовления парфюмерных товаров, основные потребительские свойства и показатели качества, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	
	Практическое занятие № 9		

	61-62 Распознавание ассортимента, оценка качества и маркировка парфюмерно-косметических товаров	2
	Содержание	
	63-64 Товароведение галантерейных товаров: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2
	Практическое занятие № 10	
	65-66 Распознавание ассортимента, оценка качества и маркировка галантерейных товаров.	2
	Содержание	
	67-68 Товароведение ювелирных товаров: 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	2
	69-70 Товароведение часов: классификация, характеристика ассортимента, маркировка, упаковка часов.	
	Практическое занятие № 11	
	71-72 Распознавание ассортимента и маркировка ювелирных товаров и часов.	2
	Содержание	
	73-74 Товароведение художественных товаров: понятие изделий народных художественных промыслов и сувениров, потребительские свойства, классификация и характеристика ассортимента, особенности производства, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение	2
	75-76 Товароведение художественных товаров: понятие изделий народных художественных промыслов и сувениров, потребительские свойства, классификация и характеристика ассортимента, особенности производства, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение	2
	Практическое занятие № 12	
	77-78 Выставка художественных товаров.	2
	Содержание	
	79-80 Товароведение игрушек: классификация и товароведная характеристика упаковка, маркировка, транспортирование и хранение.	2
	81-82 Товароведение школьно-письменных, канцелярских товаров и игрушек: характеристика основных подгрупп, классификация и потребительские свойства, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки.	2
	Практическое занятие № 13	
	83-84 Изучение ассортимента, оценка качества и маркировка оргтехнических товаров.	2
	Содержание	
	85-86 Товароведение бытовых электротехнических товаров: характеристика и классификация ассортимента основных подгрупп, потребительские свойств и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки.	2
	Товароведение бытовых электротехнических товаров: характеристика и классификация ассортимента основных подгрупп, потребительские свойств и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки.	2
	Практическое занятие №14	

	87-88 Рекламирование и показ в действии бытовых электротоваров.	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	Содержание		
	89-90 Товароведение радиоэлектронных товаров: классификация ассортимента основных подгрупп, товароведная характеристика бытовой аудио- и видеотехники, основные потребительские свойств и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	
	91-92 Товароведение спортивных и рыболовных товаров: классификация ассортимента основных подгрупп, потребительские свойства и требования, в т.ч. безопасности, особенности хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	
	93-94 Товароведение печатных изданий: потребительские свойства книг факторы их формирующие, требования к качеству, упаковка, маркировка, транспортирование и хранение печатных изданий	2	
	95-96 Товароведение транспортных средств личного пользования: классификация и товароведная характеристика основных подгрупп, потребительские свойства и требования к качеству, условия хранения, транспортирования, упаковки и маркировки	2	
	Практическое занятие №15		
	97-98 Обязательная маркировка непродовольственных товаров. Особенности работы в системе «Честный Знак».	2	
	Содержание		
	99-100 Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач. Подбор источников и литературы, проверка актуальности предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.	2	
	101-102 Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования	2	
	103-104 Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы	2	
	105-106 Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы	2	
	107-108 Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам исследований, требования к содержанию и подготовка к презентации курсовой работы	2	
	109-110 Защита курсовой работы	2	
Курсовой проект (работа) Тематика курсовых проектов (работ)раздела 2 1. Сравнительная характеристика потребительских свойств продовольственных/непродовольственных товаров. 2. Естественная убыль продовольственных товаров и пути ее снижения. 3. Исследование факторов, влияющих на формирование качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 4. Анализ факторов, влияющих на сохраняемость продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 5. Изменения качества продовольственных/ непродовольственных товаров при хранении.			

6. Влияние режимов хранения на потери продовольственных товаров. 7. Идентификация и выявление фальсификации продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретной однородной группы / подгруппы / наименования товара). 8. Анализ ассортимента и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 9. Современное информационное обеспечение продовольственных/непродовольственных товаров. 10. Расчет оптимальной структуры как результат эффективной работы по управлению ассортиментом. 11. Анализ структуры ассортимента предприятия розничной торговли. 12. Влияние различных видов упаковки на качество товаров и длительность их хранения. 13. Экспертиза и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара). 14. Средства товарной экспертизы. 15. Идентификационная экспертиза продовольственных/непродовольственных товаров как способ установления их подлинности. 16. Содержание и особенности проведения экологической экспертизы продовольственных/непродовольственных товаров (на примере конкретных товаров). 17. Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров (на примере конкретной однородной группы / подгруппы товара). 18. Классификация и кодирование потребительских товаров. 19. Диагностика дефектов и причин их возникновения (на примере конкретных товаров). 20. Влияние химического состава продовольственных товаров на их потребительские свойства. 21. Балльная оценка качества продовольственных товаров как один из методов исследования. 22. Дегустация как метод органолептической оценки качества продовольственных товаров. 23. Уровень качества продовольственных/непродовольственных товаров и методы его определения 24. Эксплуатационно-сопроводительная и рекламно-справочная информация о продовольственных/ непродовольственных товарах. 25. Органолептическая оценка качества продовольственных/ непродовольственных товаров. 26. Товароведная характеристика и анализ ассортимента, оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретной однородной группы / подгруппы / наименования товара).		
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) 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. 8. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований	10	

9. Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы			
10. Защита курсовой работы			
Раздел 3. Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров			
МДК 02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров		98	
Тема 3.1. Оценочная деятельность в товароведении	Содержание	28	
	1-2. Основные понятия оценочной деятельности.	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	3-4. Участники рынка оценочных услуг. Сущность оценочной деятельности в товароведении: понятие, цели и принципы, виды, особенности, методы.	2	
	5-8. Основные виды оценочной деятельности: идентификация, экспертиза, контроль качества, оценка качества, оценка уровня качества, сертификация, гигиеническая оценка, испытания и т. п.	4	
	9-10. Понятие фальсификации товаров.	2	
	11-12. Контроль качества: понятие контроля качества продукции. Количественные характеристики продукции. Виды испытаний.	2	
	13-14. Основные принципы отбора проб. Виды контроля качества.	2	
	15-16. Оценка конкурентоспособности товаров и услуг: понятие конкурентоспособности товаров. Факторы конкурентоспособности. Критерии конкурентоспособности. Методы оценки конкурентоспособности.	2	
	17- 20. Оценка и приемка товаров по количеству и качеству: правила, порядок, инструкции приемки продукции	4	
	21-24. Сопроводительные документы на товары, формирование претензии при расхождении	4	
	25-26. Формирование базы предприятия по номенклатуре товара	2	
	Практическое занятие	10	
	27 -32. Определение фальсификата продовольственной и непродовольственной продукции	6	
	33- 36. Оценка качества продовольственного / непродовольственного однородной группы (подгруппы)	4	
	37 – 40. Документальное оформление приемки товара по количеству и качеству	4	
Тема 3.2. Идентификация потребительских товаров	Содержание	18	
	41- 44. Основы идентификации потребительских товаров: значение понятие, цель и принципы идентификации, характеристика идентификации товаров, ее видов.	4	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	45-46. Критерии, средства, показатели и методы идентификации. Общий порядок проведения идентификации товаров	2	
	47-50. Роль идентификации в товароведной и экспертной деятельности: организация прослеживаемой продукции в сфере производства, роль идентификации при сертификации продукции, оценочной деятельности и контрольно-надзорных операциях	4	
	51- 54. Фальсификация товаров: понятие, виды, способы, предупреждение и последствия фальсификации потребительских товаров	4	
	55- 58. Особенности идентификации при выявлении фальсификации однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	4	

	Самостоятельная работа №1	4	
	История возникновения фальсификации товаров и способов борьбы с ней	4	
	Практическое занятие	6	
	59-60. Выявление показателей пригодных для целей ассортиментной (видовой) идентификации.	2	
	61-64. Особенности, порядок идентификации и способы обнаружения фальсификации товара однородной группы	4	
Тема 3.3. Методы определения показателей качества товаров	Содержание	4	<i>OK 01-07, OK 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	65-66. Классификация и характеристика методов определения показателей качества: объективные и эвристические методы, преимущества и недостатки. Разновидности измерительного метода.	2	
	67- 68. Органолептический метод: особенности, разновидности, порядок и процедура проведения, оценка с применением балловых шкал. Экспертный метод	2	
	Практическое занятие	6	
	69-72. Оценка органолептических и физико-химических показателей качества продовольственного / непродовольственного товаров.	4	
	73-74. Балльная оценка органолептических показателей качества продовольственного / непродовольственного товара.	2	
Тема 3.4. Основы экспертизы потребительских товаров	Содержание	20	<i>OK 01-07, OK 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	75-78. Теоретические основы экспертизы потребительских товаров: предмет, цели и задачи организации экспертизы, основными понятия, принципы и виды, значение экспертизы в системе управления качеством.	4	
	79-82. Организация и процедура проведения товароведной экспертизы: порядок назначения и производства экспертиз, взятия проб и образцов товаров, документальное оформление работ по организации экспертизы.	4	
	83-86. Документальное оформление результатов экспертизы товаров: структура и содержание акта экспертизы.	4	
	87-90. Виды и подвиды товарной экспертизы: товароведная, санитарно-гигиеническая, ветеринарная, экологическая.	4	
	91-94. Нормативно-правовая база товароведной экспертизы: основные законодательные и нормативные документы, требования к экспертам, техническое регулирование и информационно-справочное обеспечение экспертизы, стандартизация как нормативная база экспертизы.	4	
	Практическое занятие	4	
	95-96. Подготовка к проведению экспертизы качества потребительских товаров.	2	
	97-98. Документальное сопровождение экспертизы качества продовольственного / непродовольственного товара	2	

Раздел 4. Управление ассортиментом товаров			
МДК 02.04 Управление ассортиментом товаров		30	
Тема 4.1 Основные понятия в области управления ассортиментом товаров	Содержание	2	
	1-2. Теоретические основы управления ассортиментом: понятие ассортимента, классификация, свойства и показатели ассортимента, основные направления совершенствования ассортимента, факторы, влияющие на ассортимент потребительских товаров	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	Практическое занятие	2	
	3-4. Расчет показателей ассортимента.	2	
Тема 4.2. Стратегия и ассортиментная политика розничного торгового предприятия	Содержание	4	
	5-6. Стратегии и тактика управления ассортиментом: основные виды конкурентных стратегий, позиционирование магазинов, сегментирование покупателей, выявление потребностей в товаре	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	7-8. Ассортиментная политика розничного магазина: основные понятия, факторы, влияющие на формирование и разработку ассортиментной политики, анализ и улучшение ассортиментной политики	2	
Тема 4.3. Методы и инструменты управления товарным ассортиментом	Содержание	4	
	9-10. ABC-анализ: виды, суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки метода, методика стратификации множества элементов	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	11-12. XYZ-анализ: суть метода, порядок проведения, преимущества и недостатки метода. Совмещенный ABC- и XYZ-анализ	2	
	Практическое занятие	4	
	13-14. ABC-анализ ассортимента розничного магазина	2	
Тема 4.4. Основы категорийного менеджмента	15-16. XYZ-анализ, совмещенный ABC- и XYZ-анализ ассортимента розничного магазина	2	
	Содержание	2	
	17-18. Введение в категорийный менеджмент и его философия. Концепция управления категориями товаров (СМ – Category Management). Особенности внедрения и процесс категорийного менеджмента, его основные преимущества и недостатки. Основные этапы перехода на категорийный менеджмент. Специфика процесса управления в категорийном менеджменте. Организационная концепция категорийного менеджмента	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	Практическое занятие	2	
Тема 4.5. Методология категорийного ассортимента	19-20. Оценка ассортиментной политики розничного торгового предприятия	2	
	Содержание	6	
	21-22. Структурирование и выделение категорий в товарном ассортименте. Формирование категорий в ассортименте. Балансировка ассортимента по широте и глубине.	2	<i>ОК 01-07, ОК 09 ПК 2.1 – 2.5</i>
	23-24. Распределение торговых площадей между категориями	2	
	25-26.. Ассортиментная матрица магазина: суть, принципы, правила и этапы формирования	2	
	Практическое занятие	2	
	27-28. Составление карточки-кейса и перевод его на язык «категорийного менеджмента».	2	
	29-30. Дифференцированный зачет	2	
Учебная практика		72	

Виды работ 1. Идентификация товаров по ассортиментной принадлежности 2. Расшифровка маркировки. Информационная идентификация 3. Оценка качества. Установление градаций качества и выявление дефектов товара 4. Контроль над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров 5. Организация подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформление ее результатов 6. Оформление документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров 7. Расчет и списание товарных потерь. Разработка мер по предупреждению и сокращению товарных потерь 8. Формирование и анализ торгового ассортимента. Расчёт показателей ассортимента товаров.		
Производственная практика Виды работ 1. Общая организационная характеристика оптового / розничного предприятия-базы практики. 2. Схема размещения ассортимента товаров однородных групп. 2. Расчет основных показателей ассортимента. 3. Анализ ассортиментной политики предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента. 4. Оценка условий приемки товаров, наличия помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. 5. Соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам. 6. Анализ условия хранения товаров. 7. Изучение товаросопроводительных документов и правильности их оформления. 8. Оценка торговой и производственной маркировки товара. 9. Оценка качественных характеристик товара. 10. Выявление дефектов (пороков) товаров и определение градации качества. 11. Выявление источников товарных потерь и разработка мероприятий по их предупреждению и сокращению.	72	
Промежуточная аттестация в форме экзамена по модулю	6	
Всего	454	

2.4. Курсовой проект (работа)

Тематика курсовых проектов (работ)

1. Сравнительная характеристика потребительских свойств продовольственных/непродовольственных товаров.
2. Естественная убыль продовольственных товаров и пути ее снижения.
3. Исследование факторов, влияющих на формирование качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
4. Анализ факторов, влияющих на сохраняемость продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
5. Изменения качества продовольственных/ непродовольственных товаров при хранении.
6. Влияние режимов хранения на потери продовольственных товаров.
7. Идентификация и выявление фальсификации продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретной однородной группы / подгруппы / наименования товара).
8. Анализ ассортимента и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
9. Современное информационное обеспечение продовольственных/непродовольственных товаров.
10. Расчет оптимальной структуры как результат эффективной работы по управлению ассортиментом.

11. Анализ структуры ассортимента предприятия розничной торговли.
12. Влияние различных видов упаковки на качество товаров и длительность их хранения.
13. Экспертиза и оценка качества продовольственного / непродовольственного товара (на примере конкретного вида или наименования товара).
14. Средства товарной экспертизы.
15. Идентификационная экспертиза продовольственных/непродовольственных товаров как способ установления их подлинности.
16. Содержание и особенности проведения экологической экспертизы продовольственных/непродовольственных товаров (на примере конкретных товаров).
17. Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров (на примере конкретной однородной группы / подгруппы товара).
18. Классификация и кодирование потребительских товаров.
19. Диагностика дефектов и причин их возникновения (на примере конкретных товаров).
20. Влияние химического состава продовольственных товаров на их потребительские свойства.
21. Балльная оценка качества продовольственных товаров как один из методов исследования.
22. Дегустация как метод органолептической оценки качества продовольственных товаров.
23. Уровень качества продовольственных/непродовольственных товаров и методы его определения
24. Эксплуатационно-сопроводительная и рекламно-справочная информация о продовольственных/ непродовольственных товарах.
25. Органолептическая оценка качества продовольственных/ непродовольственных товаров.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Лаборатория «Товароведения и организации экспертизы качества товаров», оснащенной в соответствии с п. 6.1.2.3 примерной образовательной программы по специальности.

Мастерская «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.4 примерной образовательной программы по данной специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 примерной образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

1. Аксенова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров: учебное пособие / Л. И. Аксенова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. - Минск: РИПО, 2020. - 450 с. - ISBN 978-985-7234-20-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215087> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Григорян, Е. С. Товароведение: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1234692> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров: учебное пособие / Е.А. Замедлина. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2022. — 156 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9557-0269-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862604> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
4. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник для среднего профессионального образования / С. Л. Калачев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 478 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12041-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491121>
5. Косарева О.А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник [12+] / О.А. Косарева. – Москва» Университет Синергия, 2020. – 452с.: ил. – режим доступа: по подписке. – Текст: электронный // URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617835>
6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>
7. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491545>
8. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016019-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077751> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
9. Николаева, М. А. Организация и проведение экспертизы и оценки качества продовольственных товаров: учебник для среднего профессионального образования / М.

- А. Николаева, Л. В. Карташова. - Москва: Норма: ИНФРА-М, 2021. - 320 с.: ил. - (Abovo). - ISBN 978-5-91768-939-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1174607> (дата обращения: 18.06.2022). - Режим доступа: по подписке.
10. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>
 11. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014724-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817875> (дата обращения: 18.06.2022). - Режим доступа: по подписке.
 12. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543> (дата обращения: 18.06.2022). - Режим доступа: по подписке.
 13. Стрижевская, С. Л. Товароведение продовольственных товаров. Практикум: учебное пособие / С. Л. Стрижевская, Е. В. Жвания. - 2-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2021
 14. Янушевская, М. Н. Аудит систем качества и сертификация: учебное пособие для СПО / М. Н. Янушевская. — Саратов: Профобразование, 2021.
 15. 15. Рябкова, Д. С. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2023.
 16. Скрябина, О. В. Товароведение продовольственных товаров: рыба и рыбные продукты : учебное пособие для СПО / О. В. Скрябина, Д. С. Рябкова, Г. Г. Левкин. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2022.
 17. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/106864.html>
 18. Макарова, Н. В. Товароведение продовольственных товаров и продукции общественного питания : учебное пособие для СПО / Н. В. Макарова, Т. О. Быкова. — Саратов : Профобразование, 2021.
 19. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017
 20. Минько, Э. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Профобразование, 2017.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Федеральный Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей».
2. Федеральный Российской Федерации от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
3. Федеральный Закон Российской Федерации от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

4. Федеральный закон № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях».
5. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки».
6. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».
7. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки».
8. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 017/2011 «О безопасности продукции легкой промышленности».
9. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 009/2011 «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».
10. Технический регламент Евразийского экономического союза ТР ЕАЭС 040/2016 «О безопасности рыбы и рыбной продукции».
11. Приказ Министерства промышленности и торговли от 1 марта 2013 года № 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».
12. ГОСТ 31460-2012 «Кремы косметические. Общие технические условия».
13. ГОСТ Р 50962-96 «Посуда и изделия хозяйственного назначения из пластмасс. Общие технические условия».
14. ГОСТ 30649-99 «Сплавы на основе благородных металлов ювелирные. Марки».
15. ГОСТ Р ИСО 11648-1-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 1. Общие принципы».
16. ГОСТ Р ИСО 11648-2-2009 «Статистические методы. Выборочный контроль нештучной продукции. Часть 2. Отбор выборки сыпучих материалов».
17. Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии <http://www.gost.ru>
18. Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. <http://www.interstandart.ru>
19. Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество». www.stq.ru
20. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «www.spros.ru
21. Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза <http://www.znaytovar.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоенности компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 2.1	классифицирует товары при решении профессиональных задач; осуществляет кодирование товаров с применением цифровых технологий;	Устный/письменный опрос. Тестирование.
ПК 2.2	идентифицирует ассортиментную принадлежность товаров устанавливает градацию качества товара	Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение
ПК 2.3		результатов выполнения задания с эталоном.

	определяет и обеспечивает оптимальные условия хранения товаров с учетом принципов и требований к организации хранения товаров однородных и разнородных групп выявляет дефекты товаров и диагностирует причины их возникновения; рассчитывает товарные потери в соответствии с принятой методологией разрабатывает мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров	Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. 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. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.
ПК 2.4	выявляет современные тенденции в области обеспечения качества и безопасности товаров с использованием аналитики больших данных; осуществляет поиск необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных проверяет статус подобранных нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров; выполняет оценку качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации в соответствии с установленным порядком; применяет технические регламенты и национальные стандарты для оценки маркировки потребительских товаров; выполняет операции по подготовке и проведению экспертизы потребительских товаров оформляет документы по результатам проведенной экспертизы; систематизирует и регистрирует данные о фактическом уровне качества товаров, о соответствии поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;	
ПК 2.5	формирует торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; анализирует ассортимент товаров с применением существующих методик; анализирует ассортиментную политику торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий; выявляет приоритетные направления совершенствования ассортимента, в том числе с применением современных цифровых технологий	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.
ОК 01	распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; определяет этапы решения задачи; эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта);

ОК 02	определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; 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.	– при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю
ОК 03	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09	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.	

Приложение 1.3
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМн.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ
ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ»

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМн.03.01 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

код и наименование модуля

1.6. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами»

Профессиональный модуль включен в профессиональный цикл, состоит из направленности: Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

1.7. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	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; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать 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	
ОК 02	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, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с	

	программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	использованием цифровых средств.	
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности	
ПК 3.1	работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации; вести и актуализировать базу данных клиентов; формировать отчетную документацию по клиентской базе; анализировать деятельность конкурентов; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; планировать исходящие телефонные звонки, встречи, переговоры с потенциальными и существующими клиентами; вести реестр реквизитов клиентов; использовать программные продукты.	специализированных программных продуктов; методики выявления потребностей клиентов	сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности конкурентов.
ПК 3.2	планировать объемы собственных продаж;	методики выявления потребностей;	определения потребностей клиентов в товарах,

	устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; формировать коммерческое предложение в соответствии с потребностями клиента; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации; использовать профессиональные и технические термины, пояснять их в случае необходимости; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента; применять техники по закрытию сделки; суммировать выгоды и предлагать план действий клиенту; фиксировать результаты преддоговорной работы в установленной форме; обеспечивать конфиденциальность полученной информации; анализировать результаты преддоговорной работы с клиентом и разрабатывать план дальнейших действий.	техники продаж; методик проведения презентаций; потребительских свойств товаров; требований и стандартов производителя.	реализуемых организацией; формирования коммерческих предложений по продаже товаров; подготовки, проведения, анализа результатов преддоговорной работы и предпродажных мероприятий с клиентами; информирования клиентов о потребительских свойствах товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки; взаимодействия с клиентами в процессе оказания услуги продажи товаров; закрытия сделок; соблюдения требований стандартов организации при продаже товаров; использования специализированных программных продуктов в процессе оказания услуги продажи.
ПК 3.3	оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации; подготавливать документацию для формирования заказа; осуществлять мероприятия по размещению заказа; следить за соблюдением сроков поставки и информировать клиента о возможных изменениях; принимать корректирующие меры по соблюдению	принципов и порядка ведения претензионной работы; ассортимента товаров; стандартов организации; стандартов менеджмента качества; гарантийной политики организации.	сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.

	договорных обязательств; осуществлять/контролировать отгрузку/выдачу продукции клиенту в соответствии с регламентами организации; оформлять документацию при отгрузке/выдаче продукции; осуществлять урегулирование спорных вопросов, претензий; организовывать работу и оформлять документацию в соответствии со стандартами организации; соблюдать конфиденциальность информации; предоставлять клиенту достоверную информацию; корректно использовать информацию, предоставляемую клиенту; соблюдать в работе принципы клиентоориентированности; обеспечивать баланс интересов клиента и организации; обеспечивать соблюдение требований охраны		
ПК 3.4	разрабатывать предложения для формирования плана продаж товаров; собирать, анализировать и систематизировать данные по объемам продаж; планировать работу по выполнению плана продаж; анализировать установленный план продаж с целью разработки мероприятий по реализации; анализировать и оценивать промежуточные результаты выполнения плана продаж; анализировать возможности увеличения объемов продаж; планировать и контролировать поступление денежных средств; обеспечивать наличие демонстрационной продукции; применять программы стимулирования клиента для увеличения продаж; планировать рабочее время для выполнения плана продаж; планировать объемы собственных продаж;	- специализированных программных продуктов	анализа и разработки мероприятий по выполнению плана продаж; выполнения запланированных показателей по объему продаж
ПК 3.5	оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж; разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;	методики позиционирования продукции организации на рынке; методов сегментирования рынка;	разработки программ по повышению лояльности клиентов; разработки мероприятий по стимулированию продаж; информирования клиентов о

	разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента; анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров; анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники; анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов; вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию; вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.	методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции	текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; участие в проведении конференций и семинаров для существующих и потенциальных покупателей товаров; стимулирования клиентов на заключение сделки;
ПК 3.6	анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков; обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков; анализировать оборачиваемость складских остатков.	- инструкций по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов.	- контроля состояния товарных запасов
ПК 3.7	- составлять отчетную документацию по продажам	- приказов, положений, инструкций, нормативной документации по регулированию продаж и организацию послепродажного обслуживания	- анализа выполнения плана продаж
ПК 3.8	разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента; инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений; инициативно вести диалог с клиентом; резюмировать, выделять главное в диалоге с клиентом и подводить итог по окончании беседы; определять приоритетные потребности клиента и фиксировать их в базе данных; разрабатывать рекомендации для клиента; собирать информацию об уровне удовлетворенности клиента качеством предоставления услуг;	- основ организации послепродажного обслуживания	информационно-справочного консультирования клиентов; контроля степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания; - обеспечения соблюдения стандартов организации

	анализировать рынок с целью формирования коммерческих предложений для клиента; проводить деловые переговоры, вести деловую переписку с клиентами и партнерами с применением современных технических средств и методов продаж; вести деловую переписку с клиентами и партнерами; использовать программные продукты.		
--	---	--	--

1.8.Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	Организовывать и проводить оценку качества товаров	Навыки: Выполнение и контроль предпродажной работы Уметь: Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации по ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания Знать: Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	Тема 1.2. Преддоговорная и предпродажная работа	10	Умение формирования анализа конкурентов предприятия
2	Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности	Уметь: Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания Знать: Номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	Тема 1.3. Организация и осуществление продаж потребительских товаров	5	Выполнять работы в соответствии с этапами торгово-технологического процесса
3	Управлять товарными запасами и потоками	Уметь: Устанавливать соответствие вида и типа ассортимента реализуемых товаров, находящихся на складе или в пути, с учетом форм торгового обслуживания Знать: Характеристики оптовой и розничной торговли; Структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; Назначение и классификацию товарных складов; Технологию складского товародвижения	Тема 1.7. Анализ и контроль состояния товарных запасов	5	Оформление отчета по товарным запасам и/или анализа по видам товарных запасов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	154	60
консультации	2	-
Практика, в т.ч.:	252	252
учебная	108	108
производственная	144	144
Промежуточная аттестация, в том числе:	12	-
ПМ.03.03..01 в форме экзамена	6	-
УП 03.01 в форме дифференцированного зачета	-	2
ПП 03.01 в форме дифференцированного зачета	-	2
ПМ 03.Эк (в случае экзамена ПМ)	-	-
	6	-
Всего	420	312

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Практические занятия	Лабораторные занятия	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6			9	10
	ПМ.03.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	156	х	154	94	30	30	х	х
	УП.03.01 Учебная практика	108	108	х	х	х	х	108	х
	ПП.03.01 Производственная практика	144	144	х	х	х	х	х	144
	Промежуточная аттестация	12	-	-	-	-	-	-	-
	Всего:	420	252	154	94	30	30	108	144

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами			
ПМн.03.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами			
Тема 1.1. Формирование клиентской базы	Содержание	20	OK 01, 02,04, 05,09 ПК.3.1 – 3.8
	1-2. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.	4	
	3-4. Клиентоориентированность: сущность, основные принципы и критерии клиентоориентированности компании.		
	5-6. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.	4	
	7-8. Потребительская лояльность. Факторы, оказывающие влияние на формирование потребительской лояльности. Методы удержания клиентов.		
	9-10. Пути формирования клиентской базы	4	
	11-12.Пути формирования клиентской базы		
	13-14. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, CEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM).	4	
	15-16. Рынок информационных систем управления клиентской базой. Концепции управления взаимоотношениями с клиентами: CRM, CEM, CMR, E-CRM, ERM, социальные CRM (Social CRM, SCRM).		
	17-18. Основные критерии выбора CRM-системы. Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России	4	
	19-20.Основные критерии выбора CRM-системы. Тенденции использования и развития клиентоориентированных технологий в России		
	В том числе практических занятий	6	
	21-22. Формирование и актуализация клиентской базы, составление отчетной документации	2	
23-24.Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности.	4		
		25-26.Изучение программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов клиентоориентированности.	
Тема 1.2.	Содержание	30	OK 01, 02,04, 05,09
	27-28. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий	4	
	29-30. Методики выявления потребностей клиентов, в т.ч. с использованием цифровых технологий		

Преддоговорная и предпродажная работа	31-32. Методы планирования продаж: планирование «сверху вниз» (top-down planning), планирование «снизу-вверх» (bottom-up planning), планирование «цели вниз — план вверх» (goals down-plans up planning). Анализ «like to like» 33-34. Методы планирования продаж: планирование «сверху вниз» (top-down planning), планирование «снизу-вверх» (bottom-up planning), планирование «цели вниз — план вверх» (goals down-plans up planning). Анализ «like to like»	4	ПК.3.1 – 3.8
	35-36. Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч. Подготовка и направление коммерческих предложений. Организация и правила проведения переговоров. 37-38. Установление контактов с поставщиками и клиентами посредством современных технических средств и цифровых технологий, с использованием телефонных переговоров и личных встреч. Подготовка и направление коммерческих предложений. Организация и правила проведения переговоров.	4	
	39-40. Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков. 41-42. Холодные продажи. Особенности телефонного разговора в холодных продажах. Технические особенности холодных звонков.	4	
	43-44. Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям, сегментация площади торгового зала, оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине 45-46. Современные подходы к планировочным решениям магазина: общие требования к планировочным решениям, сегментация площади торгового зала, оценка правильности выбранной последовательности размещения отделов в магазине	4	
	47-48. 49-50.. Мерчандайзинг. понятие, правила и программы	4	
	51-52. Выкладка товаров: понятие выкладки и точки продаж, принципы и правила выкладки, основные концепции представления товаров, специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров. 53-54. Выкладка товаров: понятие выкладки и точки продаж, принципы и правила выкладки, основные концепции представления товаров, специальная выкладка, ее виды, рекомендации по выкладке отдельных видов товаров.	4	
	55-56. Методика построения планограммы. Правила оформления ценников.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	20	
	57-58. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов 59-60. Сбор и обработка информации о потребностях клиентов	4	
	61-62. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж 63-64. Формирование портфеля коммерческих предложений в соответствии с установленными потребностями клиента и составление плана собственных продаж	4	
	65-66. Анализ результатов преддоговорной работы с клиентом и разработка плана. 67-68. Анализ результатов преддоговорной работы с клиентом и разработка плана.	4	
	69-70. Использование интернет-вещей для оптимизации торговых процессов.	2	

	71-72.Оформление витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий.	2	
	73-74. Анализ эффективности размещения отделов магазина с учетом мерчандайзинговых подходов.	4	
	75-76.Анализ эффективности размещения отделов магазина с учетом мерчандайзинговых подходов.		
Тема 1.3. Организация и осуществление продаж потребительских товаров	Содержание	12	<i>OK 01, 02,04, 05,09 ПК.3.1 – 3.8</i>
	77-78. Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж.	4	
	79-80.Техники продаж: классификация, рекомендации по применению, характеристика этапов продаж.		
	81-82.Технологии продаж потребительских товаров в розничных торговых предприятиях, интернет-магазинах и на маркетплейсах .	4	
	83-84. Технологии продаж потребительских товаров в розничных торговых предприятиях, интернет-магазинах и на маркетплейсах.		
	85-86. .Алгоритмы работы и техники закрытия сделок.	2	
	87-88. Подготовка и проведение презентаций потребительских товаров.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	89-90.Анализ продаж и факторы влияния на эффективность .	2	
Тема 1.4. Эффективность оказания услуг торговли	Содержание	4	<i>OK 01, 02,04, 05,09 ПК.3.1 – 3.8</i>
	93-94.Стандарты менеджмента качества, применяемые в отрасли: номенклатура, требования, этапы торговли. Бизнес-процессы и правила торговли.	2	
	95-96. Принципы и порядок ведения претензионной, выставочно-рекламной работы.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	97-98.Организация процесса купли-продажи .	2	
	99-100.Анализ продаж дополнительных услуг торгового предприятия .	2	
	101-102.Урегулирование спорных вопросов, претензий.	2	
Тема 1.5. Мероприятия стимулирования покупательского спроса	Содержание	6	<i>OK 01, 02,04, 05,09 ПК.3.1 – 3.8</i>
	103-104. Позиционирование продукции организации на рынке.	2	
	105-106. Методы сегментирования рынка. Портрет клиента.	2	
	107-108.Методы стимулирования продаж .	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	109-110. Сбор, анализ и систематизация данных по объемам продаж.	2	
	111-112.Разработка программы стимулирования клиента для увеличения продаж.	2	
Тема 1.6. Организация контроля и оценки эффективности продаж	Содержание	2	<i>OK 01, 02,04, 05,09 ПК.3.1 – 3.8</i>
	113-114. Внутренний и внешний контроль продаж. Аналитика продаж как инструмент увеличения товарооборота. Формирование отчетов о продажах.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	12	
	115-116. Составление отчетной документации по продажам.	4	
	117-118. Составление отчетной документации по продажам.		
	119-120. ABC, XYZ-анализ текущей клиентской базы.	4	
	121-122. ABC, XYZ-анализ текущей клиентской базы.		
	123-124.		
	125-126. Формирование отчета о работе с текущей базой (пенетрации, индекса лояльности — NPS, ценности	4	

	клиента- LTV, показателя удержания покупателя –CRR, среднего дохода на покупателя – ARC).		
Тема 1.7. Анализ и контроль состояния товарных запасов	Содержание	10	
	127-128. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль. 129-130. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль. 131-132. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль. 133-134. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль. 135-136. Товарные запасы: классификация, виды, оптимизация и контроль.	10	OK 01, 02,04, 05,09 ПК.3.1 – 3.8
	В том числе лабораторных занятий	2	
	137-138. Анализ состояния складских остатков и их оборачиваемости.	2	
Тема 1.8. Организация послепродажного обслуживания, консультационно-информационное сопровождение клиентов	Содержание	10	
	139-140. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов 141-142. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов 143-144. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов 145-146. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов 147-148. Организация послепродажного обслуживания как фактор повышения лояльности клиентов	10	OK 01, 02,04, 05,09 ПК.3.1 – 3.8
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	149-150. Разработка рекомендации для клиента по эффективному использованию/эксплуатации товаров.	2	
	151-152. Разработка плана послепродажного обслуживания клиента.	2	
	153-154. Анализ уровня удовлетворенности качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия» .	2	
Учебная практика ПМ.03.03.01. Виды работ: 9. Работа с открытыми источниками информации и доступными информационными ресурсами организации для расширения клиентской базы и определения приоритетных потребностей клиентов 10. Принимать участие в анализе и систематизации информации о состоянии рынка потребительских товаров, деятельности конкурентов с использованием внешних и внутренних источников 11. Исследование определение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией и формирование коммерческих предложений по продаже товаров 12. Принимать участие в организации и проведение деловых переговоров, оформление и анализ результатов 13. Разработка уникального торгового предложения 14. Подготовка презентации товара 15. Организация обслуживания клиентов: предоставление информации по продукции и услугам с использованием профессиональных и технических терминов с их пояснениями, опознавание признаков неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работа с возражениями клиента, применение техники по закрытию сделки. 16. Разработка мероприятий по стимулированию продаж и расчет их эффективности		108	
Производственная практика ПМ.03.03.01. Виды работ: 5. Работа с клиентской базой предприятия (поставщиками и/или заказчиками) 6. Анализ текущей клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставленных услуг розничного торгового предприятия 7. Анализ программы лояльности торговой организации и разработка предложений по ее совершенствованию на основе принципов		144	

клиентоориентированности 8. Проведение первичного мерчандайзинг-аудита розничных торговых объектов (соответствия выкладки с планограммой) 9. Разработка плана оформления витрин и выставок, в т.ч. с применением цифровых технологий 10. Осуществление отгрузки/выдачи продукции клиенту в соответствии с регламентами организации, оформление документации при отгрузке/выдаче продукции 11. Принимать участие в мониторинге и контроле выполнения условий договоров с использованием специальных программных продуктов 12. Урегулирование спорных вопросов, претензий 13. Разработка мероприятий по выполнению плана продаж 14. Формирование аналитических отчетов по продажам с применением специальных программных продуктов 15. Выполнение операций по контролю над состоянием и анализу товарных запасов с применением программных продуктов 16. Разработка мероприятия по организации послепродажного обслуживания		
Консультации	2	
Промежуточная аттестация	12	
Всего	420	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Автоматизация торгово-технологических процессов», «Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда», оснащенные в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Мастерская по видам работ «Учебный магазин», оснащенная в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики, оснащенные в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494509>

2. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497>

3. Рамендик, Д. М. Психология делового общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490471>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г.Иванов.- Москва: КНОРУС, 2025.- 222.с.- (Среднее профессиональное образование). ISBN 978-5-406-09325-2

2. Парамонова Т.Н. Мерчандайзинг: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов.- 5-е изд., стер.-Москва: КНОРУС,2025.-144с. ISBN 978-5-406-08897-5

3. Потребительская лояльность: учебник/коллектив авторов; под ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, И. П. Широченской.- Москва: КНОРУС, 2024.-312с (Аспирантура и Магистратура). ISBN 978- 5-406-09730-4

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки
------------	--	--------------------------------

ПК 3.1	Демонстрирует умения получения и уточнения данных о потенциальных клиентах, формирования, актуализации клиентской базы, в том числе с использованием системы электронного документооборота, программных продуктов для анализа данных, управления проектами и принятия решений; Выделяет приоритетные потребности клиента и фиксирует их в базе данных; Использует и анализирует информацию о клиенте для планирования и организации работы с клиентом.	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
ПК 3.2	Разрабатывает алгоритм установления контактов; Формирует коммерческие предложения по продаже товаров; Информировать клиентов о технических характеристиках и потребительских свойствах товаров в доступной форме; Использует профессиональные и технические термины, поясняет их в случае необходимости; Планирует и проводит презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей; Применяет приемы работы с возражениями клиента; Выбирает и обосновывает методы завершения сделки; Определяет алгоритм выдачи и документального оформления товара клиенту.	Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. 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.
ПК 3.3	Опознает признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; Суммирует выгоды и предлагает план действий клиенту; Демонстрирует способность урегулирования спорных вопросов, претензий клиентов.	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 3.4	Планирует объемы собственных продаж; Разрабатывает мероприятия по выполнению плана продаж; Анализирует выполнения плана продаж.	Экспертная оценка создания и представления презентаций.
ПК 3.5	Предлагает способы информирования клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых товарах, услугах и технологиях; Применяет методы стимулирования клиентов на заключение сделки.	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ПК 3.6	Анализирует товарные запасы по предоставленным данным с применением программных продуктов	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ПК 3.7	Проводит анализ эффективности управления портфелем клиентов на основе исходных данных; Составляет аналитический отчет по продажам с применением специализированных программных продуктов для создания аналитических отчетов.	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.
ПК 3.8	Составляет мероприятия по организации послепродажного обслуживания; Разрабатывает информационные материалы для послепродажного консультационно-информационного сопровождения клиента.	
ОК 01	Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	
ОК 02	Определяет задачи для поиска информации, необходимые источники и планирует процесс поиска; Структурирует получаемую информацию, выделяет наиболее значимое в перечне информации и оценивает практическую	

	значимость результатов поиска; Оформляет результаты поиска, применяя средства информационных технологий для решения профессиональных задач; используя современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях – при выполнении работ на различных этапах производственной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.
ОК 04	Демонстрирует умения организовывать работу коллектива и команды; В ходе профессиональной деятельности взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе, опираясь на знания психологических основ.	
ОК 05	Грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке в соответствии с установленными правилами; Демонстрирует толерантность в рабочем коллективе.	
ОК 09	Понимает общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы и тексты на базовые профессиональные темы; Участствует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; Строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; Кратко обосновывает и объясняет свои действия; Пишет простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	

Приложение 1.4
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ»

2025 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

1.1. Цель модуля: освоения вида деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции.

1.1. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ПК 2.1	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.	применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
ПК 2.2	идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	основных понятий в сфере товароведения потребительских товаров; технических требований и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.	применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров.
ПК 2.3	устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;	факторов, формирующих и сохраняющих качество товаров; условий хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;	осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров; выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;

	реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	дефектов потребительских товаров товарных потерь и способов их сокращения.	разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров.
ПК 2.4	обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты.	законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия; современного российского и зарубежного опыта в области обеспечения качества и безопасности товаров; основных методов оценки качества и безопасности потребительских товаров; организации проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.	выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных; подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных; организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов; оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации; регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров; систематизации данных о фактическом уровне качества товаров; оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров.
ПК 2.5	анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;	ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; основных положений категорийного менеджмента; специфики процесса управления в категорийном менеджменте; алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; порядка формирования категорий в ассортименте;	анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

	реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	структуры ABC – и XYZ – анализа; классификации продовольственных и непродовольственных товаров; методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.	
ОК 01	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; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; 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.	
ОК 02	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, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	

ОК 03	применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; определять источники финансирования	современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	основы проектной деятельности	
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	
ОК 07	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; принципы бережливого производства	
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности	

1.1. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№№ п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу

1	ПК. Продвижение товаров с использованием коммуникаций	Навыки брендинга, маркетинга и создания сетей.	МДК 04.01	80	Запрос работодателей
2	ПК. Использование программных средств при ведении расчетов с покупателями	Работа в базе данных.	МДК 04.02	70	Запрос работодателей

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	160	64
Курсовая работа (проект)	-	-
Самостоятельная работа	-	-
Практика, в т.ч.:	144	
учебная	72	x
производственная	72	x
Промежуточная аттестация, в том числе: МДК 04.01 в форме экзамена МДК 04.02 в форме экзамена УП 04 ПП 04 Экзамен квалиф.ПМ 04	6	
Всего	310	64

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Раздел 1. Выполнение работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров	84	38	76	38	-	-		
ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09	Раздел 2. Кассир торгового зала	76	26	68	42	-	-		
	Учебная практика	72	х					72	
	Производственная практика	72	х						72
	Промежуточная аттестация	6							
	Всего:	310	64	144	80	-	-	72	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия, курсовая работа (проект)	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	
1	2	3	
Раздел 1. Выполнение работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров		76/38	
МДК 04.01 Выполнение работ по профессии 17353 Продавец продовольственных товаров		76/38	ПК 2.1, ПК 2.2, 2.3 ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 09
Тема 1.1. Введение	Содержание	4/2	
	1-2 Предмет и задачи товароведения. Классификация продовольственных товаров, понятие об ассортименте и товарном сорте. Качество продовольственных товаров. Понятие об энергетической, биологической, физиологической ценности.	4	
	3-4 Стандартизация и сертификация товаров в России. Маркировка и штриховое кодирование. Основы хранения пищевых продуктов.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 1.	2	
	5-6 Расчет энергетической ценности пищевых продуктов.		
Тема 1.2. Зерномучные товары	Содержание	10/6	
	7-8 Крупы. Пищевая ценность, характеристика ассортимента круп, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения круп.	6	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		
	Практическое занятие 2.		
	9-10 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения крупы.		
	11-12 Мука. Пищевая ценность, характеристика ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения. Дрожжи, свойства, характеристика ассортимента, качество, хранение, упаковка, маркировка.		
	13-14 Хлеб и хлебобулочные изделия. Сырьё, используемое в производстве хлеба, классификация, характеристика ассортимента, требования к качеству, дефекты и болезни хлеба, условия хранения и реализации, упаковка, маркировка, транспортирование хлеба. Сухарные и бараночные изделия. Характеристика		

	ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, транспортирование, условия хранения.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	
	Лабораторные занятия 1. 15-16 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения хлебобулочных изделий.	
	17-18 Макароны изделия. Сырье, пищевая ценность, классификация, ассортимент, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и транспортирования.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	
	Лабораторные занятия 2. 19-20 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения макаронных изделий.	2
Тема 1.3. Фруктовоовощные товары	Содержание	6/2
	21-22 Свежие овощи и грибы. Пищевая ценность, классификация, характеристика ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и транспортирования.	4
	23-24 Свежие плоды и ягоды. Пищевая ценность, классификация, характеристика ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и транспортирования.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Лабораторные занятия 3. 25-26 Изучение свежих овощей и плодов. Оценка показателей качества, условий хранения и состояния продуктов и запасов.	2
	Тема 1.4. Вкусовые товары	Содержание
27-28 Чай, кофе, чайные и кофейные напитки. Пищевая ценность, характеристика ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и транспортирования.		4
В том числе практических занятий и лабораторных работ		
Лабораторные занятия 4. 29-30 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения чая.		
31-32 Пряности, приправы, соусы, характеристика ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и транспортирования.		
В том числе практических занятий и лабораторных работ		2
Лабораторные занятия 5. 33-34 Изучение ассортимента, оценка качества и маркировка поваренной соли.		2
Лабораторные занятия 6.		2

	35-36 Безалкогольные напитки. Пищевая ценность, характеристика ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и транспортирования.		
Тема 1.5. Крахмал, крахмалопродукты, сахар, мед и кондитерские товары.	Содержание	6/4	
	37-38 Крахмал, сахар, мед. Карамель, конфетные изделия. Мучные кондитерские изделия. Восточные сладости	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Лабораторное занятие 7. 39-40 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения конфет.	2	
	Лабораторное занятие 8. 41-42 Органолептическая оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения карамели.	2	
Тема 1.6. Молочные товары и яйца	Содержание	8/4	
	43-44 Пищевая ценность молока, характеристика ассортимента молока и сливок, требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и реализации, транспортирование. Молочные консервы, характеристика ассортимента, требования к качеству, упаковка, маркировка, требования к качеству.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Лабораторное занятие 9. 45-46 Распознавание ассортимента, оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения молочных товаров.	2	
	47-48 Пищевая ценность и строение яйца, классификация, требования к качеству, дефекты, маркировка, упаковка, условия хранения и реализации, транспортирования. Продукты переработки яиц.	2	
	Лабораторное занятие 10. 49-50 Распознавание ассортимента, оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения куриных яиц.	2	
Тема 1.7. Мясо и мясные товары. Рыба и рыбные продукты	Содержание	8/4	
	51-52 Мясо животных. Мясные субпродукты. Мясо домашней птицы. Мясные полуфабрикаты. Мясные гастрономические товары		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Лабораторное занятие 11. 53-54 Распознавание ассортимента продуктов из мяса, оценка качества, маркировка, упаковка, условия и сроки хранения.	2	
	55-56 Пищевая ценность мяса рыбы, характеристика основных семейств. Характеристика ассортимента рыбных гастрономических товаров (рыба живая, охлажденная, мороженая, соленая, копченая, вяленая, балычные изделия, рыбные	4	

	полуфабрикаты и кулинарные изделия), требования к качеству, упаковка, маркировка, условия хранения и реализации, транспортирование.		
	57-58 Рыбные консервы и пресервы, характеристика ассортимента, упаковка, маркировка, условия хранения и транспортирования.		
	Лабораторное занятие 12. 59-60 Ознакомление с промысловыми семействами рыб.	2	
Тема 1.8. Технология приемки товаров в магазине Технология хранения и подготовки товаров к продаже	Содержание	10/6	
	61-62 Приемка товара по количеству, правила приемки, сопроводительные документы. Приемка товара по качеству, правила приемки, сопроводительные документы. Особенности приемки основных групп товаров (хлеб и хлебобулочные товары, кондитерские товары, молоко и молочные товары, мясо и мясные товары, рыба и рыбные товары, алкогольные и безалкогольные товары), правила приемки, сопроводительные документы	4	
	63-64 Хранение товаров, основные понятия. Факторы, влияющие на сохранение качества товаров при хранении. Условия и правила хранения товаров. Подготовка товаров к продаже, значение, основные операции по подготовке товаров к продаже, упаковочные материалы, применяемые при подготовке товара к продаже, отходы возникающие при подготовке товаров к продаже. Особенности подготовки отдельных групп товаров.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Лабораторное занятие 13-14. 65-66; 67-68 Особенности приёмки товаров по количеству и качеству	4	
	Лабораторное занятие 15. 69-70 Изучение видов ценников и правила их заполнения, оформления рекламного ценника.	2	
	Содержание	6/2	
	71-72 Размещение товаров в торговом зале, основные понятия и требования. Выкладка товаров в торговом зале, основные понятия, способы выкладки. Размещение и выкладка отдельных групп товаров в торговом зале, правила и способы.	2	
Тема 1.9. Размещение и выкладка товаров в торговом зале Технология продажи товаров	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 3. 73-74 Выкладка товаров в торговом зале. Технология продажи.	2	
	Практическое занятие 4. 75-76 Организация продажи товаров. Основные правила продажи товаров. Технология продажи отдельных групп товаров. Правила обмена и возврата товаров. Закон о защите прав потребителей	2	
	Консультации	2	
	Промежуточная аттестация (экзамен)	6	

ВСЕГО		84	
Раздел 2.Кассир торгового зала		76/26	
МДК 04.02 Кассир торгового зала		76/26	
1 семестр			
Тема 2.1. Характеристика профессии «Кассир торгового зала». Требования к кассиру.	Содержание	2	ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5 ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09
	1-2. Характеристика профессии «Кассир торгового зала». Требования к кассиру. Должностная инструкция кассира торгового зала.	2	
Тема 2.2. Основные законодательные положения и ответственность за нарушения кассового законодательства.	Содержание	8	
	3-6.Ф354 характеристика	4	
	7-8.Реквизиты кассового чека, бланков строгой отчетности.	2	
	9-10. Ответственность за нарушение кассового законодательства	2	
Тема 2.3. Организация расчетов с применением ККТ, устройство ККТ и кассового оборудования.	Содержание	12/2	
	11-12.Регистрация ККТ, ввод ККТ в эксплуатацию, снятие с учета.	2	
	13-14.Вилы расчетов, кассовая документация	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	15-16. Практическая работа № 1 Оформление кассовой документации	2	
	17-18.Классификация ККТ. Особенности он-лайн касс.	2	
	19-20 Устройство ККТ. Режимы работы.	2	
	21-22. Сканеры. Расчет с помощью сканеров штриховых кодов. Технология штрихового кодирования. Назначение сканеров. Счетчики банкнот.	2	
	Содержание	24/18	
	23-24.Подготовка ККТ к работе, Разменная монета в кассе: использование и учет.	2	
Тема 2.4. Соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнение расчетных операций с покупателями	25-26. Алгоритмы работы в течение дня. Безопасные приемы труда при эксплуатации ККТ, неисправности ККТ и методы их устранения.	2	
	27-28.Завершение смены. Кассовые отчеты. Кассовая дисциплина, внутренний и внешний аудит. Порядок сдачи денег в банк.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ Лабораторные работы	18	
	29-30. Лабораторная работа № 1. Инструктаж по технике безопасности. Оформление кассовой документации на начало и конец смены.	2	
	31-32. Лабораторная работа № 2. Включение ККТ. Подготовка ККТ к работе. Ознакомление с режимами работы.	2	

	33-34. Лабораторная работа № 3. Изучение алгоритмов получения чеков и отчетов. Изучение видов текущих и итоговых отчетов, порядка их получения, реквизитов.	2
	35-36. Лабораторная работа № 4. Изучение порядка завершения смены при работе на ККТ. Выведение результата работы кассира за смену.	2
	37-38. Лабораторная работа № 5. Отработка безопасных приемов труда при эксплуатации ККТ, неисправности ККТ и методы их устранения.	2
	39-40. Лабораторная работа № 6. Изучение особенностей эксплуатации различных типов ККТ.	2
	41-42. Лабораторная работа № 7. Изучение особенностей эксплуатации различных типов ККТ.	2
	43-44. Лабораторная работа № 8. Изучение особенностей эксплуатации различных типов ККТ.	2
	45-46 Лабораторная работа № 9. Закрепление навыков оформления кассовой документации	2
2 семестр		
Тема 2.5. Контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей. Инвентаризация.	Содержание	6/2
	47-48. Понятие, виды и формы материальной ответственности	2
	49-50. Инвентаризация кассы	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	51-52. Практическое занятие № 3 Оформление и заполнение договоров о материальной ответственности	2
Тема 2.6. Оформление учётно-отчётной документации	Содержание	2
	53-54. Нормативные документы. Сопроводительные документы. Отчётность материально – ответственных лиц.	2
Тема 2.7 Признаки платёжеспособности и проверка денежных знаков	Содержание	8/2
	55-56. Средства защиты денежных знаков, признаки их подлинности.	2
	57-58. Оформление внешнего вида банкнот.	2
	59-60. Визуально определяемые признаки подлинности и машиночитаемые способы защиты банкнот.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	61-62. Практическое занятие 3. Определение подлинности денежных банкнот и монет	2

Тема 2.8 Защита прав потребителей	Содержание	6/2	
	63-66.Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей"	4	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	67-68. Практическое занятие Решение практических ситуаций по защите прав потребителей.	2	
<i>Консультации</i>		2	
<i>Промежуточная аттестация в форме экзамена</i>		6	
ВСЕГО		76	
Учебная практика раздела ПМ 04. Виды работ 1. Соблюдение правил эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ), способы расчетов с покупателями; 2. Обслуживание покупателей; 3. Участие в мероприятиях по предотвращению фальсификации государственных денежных знаков; 4. Проверка качества и количества продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность ценна товары и услуги; 5. Оформление документов по кассовым операциям; 6. Участие в документальном оформлении инвентаризации товарно-материальных ценностей		72	
Производственная практика по ПМ 04. Виды работ: 7. Контроль своевременного пополнения товарного запаса 8. Соблюдение условий хранения, сроков годности, сроков хранения и сроков реализации продаваемых продуктов 9. Провести приемку партии товаров по качеству и количеству, в соответствии с сопроводительными документами 10. Обслуживать покупателей, консультировать их о свойствах отдельных непродовольственных товаров 11. Подготовить товары к продаже, произвести размещение и выкладку конкретных товаров с учетом товарного соседства, частоты спроса 12. Получение товаров со склада, базы 13. Изучить спрос покупателей на конкретный вид товаров 14. Оформить документацию о приемки товаров по количеству и качеству согласно инструкций П-6 и П- 15. Дать заключение 16. Составить акты о расхождении партии по качеству и количеству 17. Работа на современном кассовом, весоизмерительном оборудовании 18. Изучить ассортимент товаров на рабочем месте 19. Поддержка чистоты и порядка на витрине, рабочем месте в течение рабочего дня 20. Изучение профессиональной деятельности продавца его должностных обязанностей. 21. Изучение видов материальной ответственности работников предприятия. 22. Ознакомление с обязанностями работников предприятия по сохранению товарно-материальных ценностей и денежных средств. 23. Оценка соответствия помещений предприятия требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.		72	
Экзамен по ПМ 04.		6	
Всего		310	

3. Условия реализации профессионального модуля

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинеты «Междисциплинарные курсы и модули», оснащенный в соответствии с прил.3 ОПОП-П.

Лаборатория «Товароведение», оснащенная в соответствии с п. 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики в соответствии с прил. 3 ОПОП-П

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей" серия «Кодексы и законы России»: - Н.: СУИ, 2018. - 32с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Ч. 1, 2, 3, 4 серия «Кодексы. Законы. Нормы»: - Н.: СУИ, 2018. - 528с.

3. Правила торговли. Сборник нормативных документов - Н.: СУИ, 2018. - 64с.

4. Правила продажи отдельных видов товаров. Перечни товаров. - М.: А-Приор, 2018. - 32с.

1. Брагин, Л.А. Технология розничной торговли [Текст]: учебное пособие для нач. проф. образования / Л. А. Брагин [и др.] ; под ред. Л.А. Брагина. - 2-е изд., стер. - М.: Академия, 2021. - 128с.

2. Гранаткина, Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования: / Н.В. Гранаткина. -М.: ОИЦ"Академия", 2022.

3. Новикова, А. М. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учебник для нач. проф. образования А. М. Новикова [и др.] - 5-е изд., стер. - М.: Академия, 2020. - 480с.

4. Никифорова, Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Практикум: учеб. пособие для нач. проф. образования / Н.С. Никифорова. 4-е изд., стер. - М.: ОИЦ «Академия», 2019.

5. Никифорова, Н.С. Товароведение продовольственных товаров: рабочая тетрадь для нач. проф. образования / Н.С. Никифорова, С. Прокофьева. 4-е изд., стер. - М: ОИЦ «Академия», 2019.

6. Памбухчианц, О.В. Технология розничной торговли: учебник для нач. проф. образования / О.В. Памбухчианц. - 8-е изд., стер. ~ М: Дашков и К, 2020. - 284с.

7. Парфентьева, Т.Р. Оборудование торговых предприятий; учебник для нач. проф. образования / Т.Р. Парфентьева, Н.Б.Миронова', А.А.Петухова. 4-е изд., перераб. - М: Академия, 2019. - 208с.

Дополнительные источники:

1. Горохова, С. С. Охрана труда на предприятиях торговли: Учебное пособие для нач. проф. образования / С.С. Горохова, Н.В. Косолапова, Н.А. Прокопенко. - М.: ОИЦ "Академия", 2018.- 64с.

2. Косолапова, Н.В. Оборудование предприятий торговли для продажи товаров: Учебное пособие для нач. проф. образования / Н.В. Косолапова, И.О. Рыжова. - М.: ОИЦ "Академия", 2019.

1. www.rospotrebnadzor.ru - Роспотребнадзор - Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

2 www.potrebnel.net - Союз потребителей России.

3 www.rg.ru- Российская газета - издание Правительства Российской Федерации, официальный публикатор документов.

4 www.t-gazeta.ru - Торговая газета.

5 www.sovtorg.panor.ru - Журнал «Современная торговля»

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Формы контроля и методы оценки
ПК 2.1	Осуществляет кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.
ПК 2.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	
ПК 2.3	Создает условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	
ПК 2.4	Выполняет операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	
ПК 2.5	Осуществляет управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	
ОК 01	– Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи; – Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы; – Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. 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. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях.
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – 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	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	

ОК 05	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ОК 07	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	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.
ОК 09	– 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.	

Приложение 1.5
к ОПОП-П по специальности
38.02.08 Торговое дело

Рабочая программа профессионального модуля
«ПМ.04 ПРИМЕНЕНИЕ ОСНОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

2025 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.05 Применение основ цифровой экономики в профессиональной деятельности»

1.9. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Применение основ цифровой экономики в профессиональной деятельности».

Профессиональный модуль включен в вариативную часть образовательной программы

1.10. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
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; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать 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	-
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	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и	-

	поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.	
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	– 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; – 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	методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.	– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведение 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.

	подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.		
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	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.	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.	– 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.
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	– 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	– видов торговых структур; – форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; – средств, методов, инноваций в отрасли; – организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;	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-

	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; – управления полочным пространством магазина в облачной АВМ 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;	– требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; – требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; – правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.	кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.
--	--	---	--

	– 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.		
ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	– классификации продовольственных и непродовольственных товаров; – методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров.	– применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров; решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий.
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	– анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; – формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; – применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; – устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.	Знания: – ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование – приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров; – основных положений категорийного менеджмента; – специфики процесса управления в категорийном менеджменте; – алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории; – порядка формирования категорий в ассортименте; – структуры ABC – и XYZ – анализа; – классификации	– анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

		продовольственных и непродовольственных товаров; – методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; – обязательных требований к маркировке потребительских товаров; сквозных цифровых технологий, применяемых в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.	
--	--	---	--

1.11. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№ № п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименования темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	Общая цифровая грамотность	Знать задачи цифровой экономики; основные принципы управления в условиях цифровой экономики	Тема 1.1. Цифровая экономика Тема 1.2. Технологические уклады и «Индустрия 4.0» — материальная основа цифровой экономики Тема 1.3. Цифровая трансформация	12	Реализация основных мер государственной политики Российской Федерации по созданию необходимых условий для развития цифровой экономики Российской Федерации
2	Владение информационными технологиями	Знать влияние цифровых технологий на формирование цифровой экономики; уметь использовать цифровые технологии	Тема 2.1. Цифровые технологии	2	(Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р).
3	Управление информацией и данными	Уметь осуществлять анализ краудсорсинговых платформ Использовать большие данные для решения прикладных задач	Тема 2.2. Цифровой бизнес Тема 3.1. Цифровая страна	16	Формирование умений: правильно моделировать ситуацию с учетом

4	Аналитичность в отношении информации, поступающей из электронной среды, критическое мышление	Уметь выполнять анализ рынка криптовалют, и блокчейн-платформ Уметь проводить сравнительный анализ интернет-магазинов, интернет-банкингов	Тема 3.2. Виртуальные валюты — валюты цифрового мира Тема 3.3. Электронное правительство	8	особенностей цифровой экономики, выделять и соотносить негативные и позитивные факторы цифровой трансформации, определять степень их воздействия на макро- и микроэкономические показатели, на возможности ведения бизнеса. Требования работодателя
5	Владение информационными технологиями.	Проводить маркетинговые исследования при помощи сети Интернет.	Тема 4.1. Современный рынок электронной коммерции Тема 4.2. Электронный маркетинг	20	
6	Навыки работы с информацией	Знать основные положения Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»; влияние искусственного интеллекта и нейротехнологий на экономическое развитие	Тема 5.1. Развитие цифровой экономики в России	8	
7	Навыки безопасного поведения в цифровой среде	Использование защитных устройств, защита личных данных и конфиденциальности Анализ и оценка угрозы и рисков информационной безопасности, осуществление мер противодействия нарушениям информационной безопасности	Тема 5.2. Информационная безопасность в цифровой экономике	4	

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия	76	24
Курсовая работа (проект)	-	-
Самостоятельная работа	-	-
Консультации	2	-
Практика, в т.ч.:	108	108
учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация, в том числе: <i>МДК 05.01 в форме экзамена</i>	6	-
<i>УП 05 в форме дифференцированного зачета</i>		
<i>ПП 05 в форме дифференцированного зачета</i>		
<i>ПМ 05 в форме экзамена</i>	6	-
Всего	198	132

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Учебные занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК.01	Раздел 1. Введение в цифровую экономику	12	4	12	12	-	-		
ОК.02	Раздел 2. Цифровая микроэкономика	12	2	12	12	-	-		
ПК.1.1	Раздел 3. Цифровая макроэкономика	18	6	18	18	-	-		
ПК.1.2	Раздел 4. Торгово-экономическая деятельность в условиях цифровой экономики	20	10	20	20	-	-		
ПК.1.6	Раздел 5. Стратегия развития цифровой экономики Российской Федерации	14	2	14	14	-	-		
ПК.2.1	Учебная практика	36	36					36	
ПК.2.5	Производственная практика	72	72						72
	Консультации	2							
	Промежуточная аттестация	12							
	Всего:	198	132		76	-	-	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Введение в цифровую экономику		16	
МДК 05.01 Основы цифровой экономики в сфере торговли и предпринимательства			
Тема 1.1. Цифровая экономика	Содержание	4	ОК.01, ОК.02
	Понятие цифровой экономики, составляющие элементы ЦЭ. Основные характеристики цифровой экономики. Новые виды экономик в цифровой экономике.	1	
	Методологические аспекты исследований цифровой экономики. Опыт зарубежных стран в развитии цифровой экономики. Методические подходы к реализации программы «Цифровая экономика России». Модель и ключевые задачи цифровой экономики	1	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	1. Цифровая экономика: компетенции будущего	2	
Тема 1.2. Технологические уклады и «Индустрия 4.0» — материальная основа цифровой экономики	Содержание	4	ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК.1.6
	Технологические уклады: общая характеристика. Индустрия 4.0: четвертая промышленная революция. Шесть шагов по внедрению на предприятии принципов «Индустрии 4.0». Умная фабрика. Плюсы и минусы «Индустрии 4.0»	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	2. Оптимизация и автоматизация производственных процессов.	2	
Тема 1.3. Цифровая трансформация	Содержание	4	ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6
	Определение цифровой трансформации. Основные сферы стратегии цифровой трансформации. Как провести цифровую трансформацию? Базовая задача цифровой трансформации. Влияние цифровой трансформации на экономическое развитие	2	
	Специфика и основные принципы управления в условиях цифровой экономики. Цифровая трансформация — постоянная перестройка управления. Глобальный банк цифровой трансформации. Цифровое государственное управление.	2	
Раздел 2. Цифровая микроэкономика		12	
МДК 05.01 Основы цифровой экономики в сфере торговли и предпринимательства			

Тема 2.1. Цифровые технологии	Содержание	2	ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Определение цифровых технологий. Влияние цифровых технологий на формирование цифровой экономики. Изменение формы связей между бизнесом, людьми и правительством. Мультипликативный эффект от использования цифровых технологий	2	
Тема 2.2. Цифровой бизнес	Содержание	10	ОК.01, ОК.02 ПК.2.1, ПК.2.5
	Виды бизнес-моделей в условиях цифровой экономики. Формирование клиентоориентированной экономики. Влияние цифровых технологий на смену бизнес-модели B2B на модель B2C.	2	
	Цифровое предприятие. Оптимизация бизнес-процессов и повышение качества принятия решений под влиянием цифровых технологий. Главный параметр конкурентоспособности новых бизнес-моделей — скорость вывода нового продукта на рынок (time-to-market). Шесть критически важных шагов в построении цифрового бизнеса. Цифровая трансформация крупнейших корпораций и новая волна инсорсинга.	2	
	Крауд-технологии. Краудфандинг, краудсорсинг, бизнес, предприниматель, частный предприниматель, стартап, малое предпринимательство, малый бизнес, сбор средств	2	
	Цифровой (ИТ) сектор в сфере цифровой экономики: определение. ИТ-сфера: профессии. ИТ-сфера: общая характеристика. Ведущие компании в ИТ-сфере. Крупнейшие ИТ-компании России.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	3. Анализ мировых краудсорсинговых платформ	2	
Раздел 3. Цифровая макроэкономика		18	
МДК 05.01 Основы цифровой экономики в сфере торговли и предпринимательства			ОК.01, ОК.02
Тема 3.1. Цифровая страна	Содержание	8	ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Что такое цифровая страна? Важнейшие качественные характеристики цифровой страны. Организация построения цифровой страны	2	
	Драйверы цифрового экономического роста. Искусственный интеллект и роботы. Цифровая платформа. Большие данные (Big Data). Интернет вещей. Квантовая информатика.	2	
	Цифровая инфраструктура. Объекты цифровой инфраструктуры. Влияние цифровой инфраструктуры на развитие экономики. Роль цифровой инфраструктуры в оптимизации бизнес-процессов. Цифровая инфраструктура России	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	4. Большие данные для решения прикладных задач	2	

Тема 3.2. Виртуальные валюты — валюты цифрового мира	Содержание	8	ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Криптовалюта: определение. Эмиссия криптовалюты. Как работает криптовалюта. Как зарабатывают на криптовалюте. Отличия криптовалюты от фиатных денег. Виды криптовалют. Использование криптовалюты преступниками для отмывания денег.	2	
	Технология «блокчейн». Блок транзакций. Цепочка блоков системы «Блокчейн». История развития системы «Блокчейн». Транзакции в системе «Блокчейн». Использование блокчейна в бизнесе. Четыре фокусных области для развития внутренних или отраслевых блокчейн-платформ.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	5. Анализ рынка криптовалют	2	
	6. Анализ блокчейн-платформ	2	
Тема 3.3. Электронное правительство	Содержание		ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Определение электронного правительства. Задачи электронного правительства. Виды взаимоотношений в системе ЭП. Зарубежные модели электронных правительств. Российская модель ЭП.	2	
Раздел 4. Торгово-экономическая деятельность в условиях цифровой экономики		20	
МДК 05.01 Основы цифровой экономики в сфере торговли и предпринимательства			
Тема 4.1. Современный рынок электронной коммерции	Содержание	14	ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Электронная коммерция. Виды электронной коммерции. Этапы развития электронной коммерции.	2	
	Электронная торговля. Интернет-магазины. Алгоритм работы интернет-магазина. Отличия интернет-магазина от других форм ведения бизнеса посредством сети Интернет. Преимущества и недостатки интернет-магазина по сравнению с другими формами торговли. Взаимосвязь интернет-магазинов и традиционной торговли.	2	
	Системы электронных платежей. Преимущества электронных платежных систем.	2	
	Законы, регулирующие электронную коммерцию в России. Наиболее типичные правонарушения в сфере электронной коммерции. Налогообложение предприятий электронной коммерции. Проблема авторских прав. Проблема контроля за распространением информации	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	7. Проведение сравнительного анализа интернет-магазинов	2	
	8. Проведение сравнительного анализа интернет-банкингов	2	

	9. Регистрация аккаунта в электронном кошельке. Прохождение верификации	2	
Тема 4.2. Электронный маркетинг	Содержание	6	ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Интернет-маркетинг. Виды интернет-рекламы: контекстная и баннерная. Поисковая оптимизация. Электронные рассылки. Статистика покупок Электронные программы лояльности. Спам. Организация маркетинговых исследований при помощи сети Интернет. Взаимодействие с потребителем во всемирном информационном пространстве.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	10. Интернет-маркетинг: контекстная и баннерная реклама	2	
	11. Интернет-маркетинг: SMM, SEO, E-mail.	2	
Раздел 5. Стратегия развития цифровой экономики Российской Федерации			
МДК 05.01 Основы цифровой экономики в сфере торговли и предпринимательства			ОК.01, ОК.02
Тема 5.1. Развитие цифровой экономики в России	Содержание	10	ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Поддержка развития цифровой экономики со стороны Президента и Правительства РФ до принятия Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Преимущества цифровизация экономики России.	2	
	Факторы роста отечественной IT-отрасли. IT-специалисты в цифровой экономике. Направления в решении кадровой политики. Вторая профессия, или какова судьба людей совершенно «нецифровых» профессий. Новые игроки в корпоративных и государственных IT.	2	
	Искусственный интеллект. Влияние искусственного интеллекта и нейротехнологий на экономическое развитие. Подготовка к использованию ERP-систем управления ресурсами предприятия на базе искусственного интеллекта. Стратегия развития искусственного интеллекта	2	
	Государственно-частное партнерство. Формы государственно-частного партнерства. Значение инфраструктуры в создании цифровой экономики. Государственно-частное партнерство в современной России.	2	
	Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 г. Пять вызовов, которые стоят перед правительством	2	

	при построении цифрового государства. Предложения по развитию цифровой экономики в России. Цифровая экономика в интересах граждан, бизнеса и государства. Чем опасна цифровая революция?		
Тема 5.2. Информационная безопасность в цифровой экономике	Содержание	6	ОК.01, ОК.02 ПК.1.1, ПК.1.2, ПК. 1.6 ПК.2.1, ПК.2.5
	Федеральный проект «Информационная безопасность». Ценность данных в цифровой экономике; определение персональных, общедоступных и обезличенных данных. Защита данных, основные меры по обеспечению информационной безопасности Российской Федерации. Формирование цифровой культуры. Социально-этические аспекты цифровой экономики. Киберпреступность в условиях цифровой экономики. Международное сотрудничество. Компьютерный терроризм (кибертерроризм).	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	12. Вызовы и угрозы цифровой экономики	2	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация в виде экзамена		6	
Учебная практика		36	
Виды работ: – Общее знакомство с деятельностью профильной организации по учредительным документам: изучение системы управления, организационно-управленческой структуры, функций подразделений, видов деятельности и т.д. – Знакомство со структурой и функциями отдела, в котором студент проходит практику, с должностными инструкциями или регламентом работы его сотрудников – Выполнения поручений руководителя практики от профильной организации: – практическое знакомство с профессией и ее особенностями, профессиональная ориентация студента – Изучение нормативно-правовой базы деятельности профильной организации – Сбор, обработка, анализ и систематизация информации в соответствии с заданием практики, сделанные выводы – Экономическая характеристика деятельности профильной организации. Примерный перечень тем исследования студентов (индивидуальное задание): 1. Влияние цифровизации на институциональную среду бизнеса. 2. Проблемы антимонопольного регулирования в цифровой экономике. 3. Возможности ценовой дискриминации в цифровой экономике. 4. Становление новой модели потребления под влиянием цифровизации. 5. Лимиты цифровизации экономики.			

6. Экономическое значение перевода в цифровой формат взаимодействия государства и общества. 7. Национальные цифровые валюты: сегодня и завтра. 8. Влияние цифровизации на рынок труда. 9. Цифровые экосистемы: реалии и перспективы. 10. Искусственный интеллект в бизнес-процессах. 11. Большие данные и их использование в современном бизнесе. 12. Экономическое образование в условиях цифровизации. 13. Анализ уровня развития цифровой экономики в России. 14. Цифровизация и глобальная конкурентоспособность. 15. Ближайшее будущее цифровизации. 16. Цифровизация и пандемия Covid-19. 17. Информационная безопасность в цифровой экономике. 18. Развитие цифровой экономики в регионах России. 19. Проблемы цифровой трансформации предприятия (на примере конкретной отрасли). 20. Цифровизация и транзакционные издержки. 21. Влияние цифровой экономики на трудовые и социально-экономические отношения. 22. Использование мирового опыта цифровизации в России.		
Производственная практика Виды работ: – Ознакомление со структурой объекта практики – Изучение нормативно-технической документации – Изучение целей, задач и специфики деятельности компании, осуществляющей деятельность в цифровой среде, ее организационно-управленческой структуры – Изучение системы социально-экономических показателей деятельности компаний и методики их расчета, анализа и прогнозирования, а также изучение показателей цифровой трансформации бизнеса – Систематизация национальных и международных источников информации, необходимых для проведения анализа результатов цифровой трансформации бизнеса компании, осуществляющей деятельность в цифровой среде – Анализ национальных программ цифровой трансформации бизнеса, стратегии движения к информационному обществу, позиций государства в международных рейтингах инфокоммуникационного развития (индивидуальное задание)	72	
Квалификационный экзамен ПМ.05	6	
Всего	198	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет Информационных технологий, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий (плакаты, таблицы, раздаточный материал).

.Технические средства обучения:

- компьютеры в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, манипулятор «мышь») или ноутбуки (моноблоки),
- мультимедиапроектор (интерактивная доска);
- мультимедийные и интерактивные обучающие материалы;
- локальная сеть с выходом в Интернет,
- комплект проекционного оборудования (интерактивная доска в комплекте с проектором или мультимедийный проектор с экраном)
- программное обеспечение,
- иное необходимое оборудование.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: учебник / М.В. Акулич. – М.: Дашков и К°, 2022. – 352 с.
2. Ермолова, Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+ /Н. Ермолова; ред. Н. Нарциссова. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Пабlishер, 2021. - 401 с.
3. Конагина М.Н. Основы цифровой экономики. – М.: Юрайт, 2024. – 235 с.
4. Каргина Л.А., Лебедева С.Л. Цифровая экономика. – М.: Прометей, 2020. – 220 с.
5. Лapidус Л.В. Цифровая экономика. Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 479 с.
6. Прокофьев С.Е., Панина О.В., Харченко К.В. Цифровое государство и экономика. – М.: Кнорус, 2024. – 346 с.
7. Сергеева Л.И., Сергеев Д.Л., Юданова А.Л. Цифровая экономика. – М.: Юрайт, 2024. – 437 с.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Головенчик Г.Г. Цифровая экономика. – Минск: БГУ, 2020
2. Соловьев А. В. Культура информационного общества / А.В. Соловьев – М.: Директ-Медиа, 2016. - 276 с.
3. Ташков П. А. Интернет. Общие вопросы. – СПб.: ПИТЕР, 2016. – 416 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки
ПК 1.1	– пользуется современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – обобщает и систематизирует коммерческую информацию, формирует базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывает в формате электронных таблиц и формулирует аналитические выводы; – анализирует внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; – создает и ведет информационную базу данных поставщиков и покупателей; – обобщает полученную информацию, обрабатывает ее с применением программных продуктов;	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ. 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. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях. Экспертная оценка создания и представления презентаций. Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ПК 1.2	оформляет заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; составляет документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, в т. ч. с использованием современных технических средств; создает и ведет информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщает полученную информацию, статистически ее обрабатывает и формулирует аналитические выводы, архивирует полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; – работает в единой информационной системе.	
ПК 2.1	применяет цифровые технологии кодирования потребительских товаров; – оценивает маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов.	
ПК 2.5	– анализирует ассортимент товаров и выявляет приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых	

	технологии; – применяет цифровые технологии кодирования потребительских товаров;	Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике.
ОК 01	– распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – анализирует задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; – выявляет и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; – составляет план действия; определять необходимые ресурсы; – владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; – оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	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.
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации; – определяет необходимые источники информации; планировать процесс поиска; – структурирует получаемую информацию; – выделяет наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; – оформляет результаты поиска, применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач; – использует современное программное обеспечение; – использует различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении работ на различных этапах учебной практики; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.