

Государственное бюджетное учреждение Калининградской области  
профессиональная образовательная организация  
«Технологический колледж»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
***ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И***  
***КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ***

для специальности  
**38.02.08 Торговое дело**

Советск  
2023 год

СОГЛАСОВАНО  
заведующий учебно-  
методическим отделом  
*И. А. Ивашкина*  
И. А. Ивашкина  
31 августа 2023 года

Рабочая программа по специальности 38.02.08 Торговое дело разработана на основе:

- приказа Министерства просвещения РФ от 19 июля 2023 года N548 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, зарегистрировано в Министерстве юстиции РФ 22 августа 2023 года, регистрационный N74906, укрупненная группа специальностей 38.00.00 Экономика и управление;

**Организация-разработчик:** государственное бюджетное учреждение Калининградской области профессиональная образовательная организация «Технологический колледж»

**Разработчик:**  
Кулинцова М.В. преподаватель

Рассмотрена на заседании методической кафедры «Технологии продуктов питания и товароведения», протокол № 01 от 30 августа 2023 года *проф. Прокотченко А.Ю.*

Рекомендована Методическим советом государственного бюджетного учреждения Калининградской области профессиональной образовательной организацией «Технологический колледж», протокол № 01 от 31 августа 2023 года.

Согласовано:  
ИП «Путилова»  
Руководитель  
*Путилова* Е. В. Путилова  
МП



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ**

#### **1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: **Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами** и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

##### **1.1.1. Перечень общих компетенции**

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
<b>ОК 01.</b>	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
<b>ОК 02.</b>	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
<b>ОК 03.</b>	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
<b>ОК 04.</b>	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
<b>ОК 05.</b>	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
<b>ОК 06.</b>	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
<b>ОК 07.</b>	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
<b>ОК 08.</b>	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
<b>ОК 09.</b>	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

##### **1.1.2. Перечень профессиональных компетенций**

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
<b>ВДЗ</b>	<b>Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>
<b>ПК 3.1.</b>	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
<b>ПК 3.2.</b>	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
<b>ПК 3.3.</b>	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
<b>ПК 3.4.</b>	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
<b>ПК 3.5.</b>	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
<b>ПК 3.6.</b>	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением

	программных продуктов.
ПК 3.7.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт в	<ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические и практические аспекты технологии продаж;</li> <li>- принципы, функции, цели и задачи управления продажами;</li> <li>- способы продажи, оказывающие воздействие на поведение покупателей</li> </ul>
уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять постановку целей и задач в области управления продажами, разрабатывать взвешенные управленческие решения;</li> <li>- осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.</li> <li>- организовать успешную продажу продукта с использованием способов и методов наиболее эффективных продаж;</li> <li>- оценивать эффективность управленческих решений в продажах;</li> <li>- реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;</li> <li>- организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.</li> </ul>
знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>- терминологию, технику эффективных продаж;</li> <li>- формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;</li> <li>- мероприятия по стимулированию покупательского спроса.</li> </ul>

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

**Всего часов 366 часов**

Из них на освоение МДК.03.01 - 180 часов

на самостоятельную работу – 22 часа

на практики - 144 часа, в том числе учебную 72 часа и производственную (по профилю специальности) 72 часа

Экзамен по МДК – 10 часов

Экзамен по модулю – 10 часов

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ *ПМ.03 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И КООРДИНАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ*

### 2.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Занятия во взаимодействии с преподавателем, час						Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики			
			Всего	Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Учебная	Производственная (по профилю специальности)	Промежуточная аттестация	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
ПК 3.1.- ПК 3.8. ОК 01. – ОК 09.	Раздел 1. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	<b>284</b>	<b>180</b>	150	30	<b>72</b>		<b>10</b>	<b>22</b>
ПК 3.1.- ПК 3.8. ОК 01.- ОК 09.	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72					72		
	Экзамен по модулю	<b>10</b>						<b>10</b>	
	<b>Всего:</b>	<b>366</b>	<b>180</b>	150	30	<b>72</b>	72	<b>20</b>	<b>22</b>

### 2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

<b>Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем</b>	<b>Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>Объем часов</b>
--	---	--------------------

1	2	3
<b>Раздел 1. Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>		<b>284</b>
<b>МДК.03.01 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>		<b>180</b>
Тема 1. Базовые технологии управления продажами и подготовка к продажам потребительских товаров	<b>Содержание</b>	<b>18</b>
	Современные концепции менеджмента продаж и повышение конкурентоспособности. Понятие управления продажами. Разработка регламентов работы по продажам. Внедрение технологии целевого управления продажами. Подготовка к продажам. Цели мероприятий по продажам. Продажи на основе взаимоотношений. Планирование в продажах: цели – мероприятия – мотивация – бюджет – контроль	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	14
	Составить схем-карту на тему «Продажи на основе взаимоотношений»	
Тема 2. Организация каналов сбыта потребительских товаров	<b>Содержание</b>	<b>18</b>
	Продавец и покупатель как субъекты торговой деятельности. Операциональная, предметная, коммуникативная компоненты продажи. Организация пространства торгового зала и рабочего места продавца. Торговые взаимоотношения. Создание сетевых торговых структур. Франчайзинг	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	14
	Создание сетевых торговых структур. Франчайзинг	
Тема 3. Мотивация потребителей	<b>Содержание</b>	<b>18</b>
	Мотивации покупок. Психологические модели потребительских мотиваций. Современный опыт применения и использования. Основы психотехнологии продаж услуг туристской индустрии. Клиентоориентированность как основа технологий продаж туристских услуг. Создание инструментов диагностики потребностей потребителей. Способы и особенности влияния на процесс принятия решений о покупке.	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	14
	Создание инструментов диагностики потребностей потребителей. Способы и особенности влияния на процесс принятия решений о покупке	
Тема 4. Природа менеджмента. Менеджмент организации	<b>Содержание</b>	<b>18</b>
	Менеджмент и управление. Управление как вид деятельности. Роль управления в развитии экономики и общества. Управление как фактор успеха деятельности. Понятие организации. Признаки, функции организации. Люди, задачи и управление как составляющие любой организации.	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	14
	Составление кроссвордов по терминологии, используемой в менеджменте	
Тема 5. Технология продаж	<b>Содержание</b>	<b>18</b>
	Офисная технология. Законодательное и нормативно-правовое регулирование в организации продаж. Подготовка к продажам. Этапы совершения покупки. Требования к информационному обеспечению продукта. Пробуждение интересов потенциальных клиентов. Технологическая документация сопровождения продаж. Функция оплаты продукта (услуги) и функция послепродажного сопровождения услуги. Формирование собственных контингентов потребителей.	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	14



	Технологическая документация сопровождения продаж. Функция оплаты продукта (услуги) и функция послепродажного сопровождения услуги. Формирование собственных контингентов потребителей.	
Тема 6. Организация продаж ключевым клиентам	<b>Содержание</b>	<b>18</b>
	Стратегии выбора целевых групп. Критерии выбора приоритетных клиентов. Экономический эффект оптимального сегментирования. Работа с информацией о клиентах, принятие решений. Классификация клиентов. Эффективное взаимодействие с ключевыми клиентами. «Воронка продаж».	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	16
	Эффективное взаимодействие с ключевыми клиентами. «Воронка продаж».	
Тема 7. Контроль за продажами и эффективность продаж	<b>Содержание</b>	18
	Прогнозирование объема продаж. Планирование. Уровни прогнозирования. Качественные приемы. Количественные приемы. Цель составления бюджета. Распределение бюджета. Цель оценивания. Задание стандартов по работе. Сбор информации. Показатели работы продаж.	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	16
	Сбор информации. Показатели работы продаж. Составить бюджет	
Тема 8. Техника персональных продаж	<b>Содержание</b>	18
	Установление контакта. Сбор информации, разведка потребностей. Обмен информацией и каналы общения. Техники вербально и невербального активного слушания. Типы вопросов, задаваемых клиентам. Техника опроса «СИПН». Предложение турпродукта. Техника «С-В». Работа с возражениями клиентов. Завершение продажи. Правила прохождения этапов продаж. Корпоративная книга продаж.	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	16
	Составить правила прохождения этапов продаж потребительских товаров.	
Тема 9. Оценка экономической эффективности работы предприятия	<b>Содержание</b>	18
	Экономическая сущность и состав оборотных средств организации. Показатели эффективности использования оборотных средств организации и методика их расчета. Сущность и принципы организации оплаты труда на предприятии. Формы и системы оплаты труда, материальное стимулирование в организации. Планирование фонда заработной платы	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	16
	Расчет: эффективности использования и величины оборотных средств в производственных запасах, потребности организации в оборотных средствах, повременной и сдельной заработной платы работников; прибыли и рентабельности предприятия. Решение ситуационных задач, связанных с принятием управленческих решений	
Тема 10. Оформление учетно-отчетной документации подразделения	<b>Содержание</b>	18
	Оформление приходных и расходных документов на товары и тару, составление товарного отчета. Составление расчетов на списание естественной убыли товаров, актов на бой, лом, порчу товаров, акта о завесе тары. Учет товарных потерь. Учет операций с тарой. Отчетность материально-ответственных лиц по товарам и таре. Порядок проведения и документального оформления результатов инвентаризации в торговле	
	<b>Из них практические занятия в форме практической подготовки</b>	16
	Оформление приходных и расходных документов на товары и тару, составление товарного отчета. Составление	

	расчетов на списание естественной убыли товаров, актов на бой, лом, порчу товаров, акта о завесе тары. Учет товарных потерь. Учет операций с тарой. Ответственность материально-ответственных лиц по товарам и таре. Порядок проведения и документального оформления результатов инвентаризации в торговле	
<b>Курсовая работа (проект)</b> <b>Тематика:</b>		<b>30</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. История развития менеджмента.</li> <li>2. Роль менеджера при создании органов управления предприятием.</li> <li>3. Лидерский подход к управлению организацией.</li> <li>4. Исследование факторов мотивации в учебной деятельности.</li> <li>5. Система контроля в организациях.</li> <li>6. Методы принятия управленческих решений.</li> <li>7. Пути улучшения системы коммуникаций в организации.</li> <li>8. Переговоры: искусство достигать цели.</li> <li>9. Искусство общения: подготовка и проведение деловых бесед.</li> <li>10. Технологии разрешения конфликтов.</li> <li>11. Анализ факторов внешней среды, оказывающих влияние на организацию (по материалам СМИ).</li> <li>12. Анализ эффективности использования различных методов управления.</li> <li>13. Определение значения комплексного применения методов управления.</li> <li>14. Определение этапов формирования коллективов.</li> <li>15. Разработка плана текущей деятельности на определенный период.</li> <li>16. Разработка плана-проекта проведения мероприятия в подразделении (по заданию преподавателя).</li> <li>17. Построение и описание схемы структуры организации.</li> <li>18. Анализ достоинств и недостатков централизованных и децентрализованных организаций.</li> <li>19. Анализ достоинств и недостатков, а также эффективности применения различных стилей управления.</li> </ol>	
<b>Экзамен по МДК.03.01</b>		<b>10</b>
<b>Самостоятельная работа</b>		<b>22</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Работа с источниками информации (учебным пособием, учебной и специальной литературой, материалами на электронных носителях, периодическими изданиями по профилю подготовки, ресурсами Интернет) на темы: «Основные категории менеджмента: субъекты и объекты управления, система управления», «Основные формы и специфические особенности управленческого труда (эвристический, административный, операторный)»</li> <li>2. Создание презентаций по темам: «Менеджмент, как составная часть управления. Роль менеджера в управлении организацией», «Особенности менеджмента в торговле», «Современные подходы в менеджменте»</li> <li>3. Создание презентаций по темам: «Организация: понятие, признаки. Роль организаций в жизни человека. Виды организаций. Общие характерные черты всех организаций», «Специфика торговых организаций», «Внешняя среда организации и ее элементы. Внутренняя среда организации»</li> <li>4. Работа с источниками информации (конспектом занятий, учебным пособием, составленным преподавателем, учебной и специальной литературой, материалами на электронных носителях, периодическими изданиями по профилю подготовки, ресурсами Интернет) на темы:</li> </ol>	

<p>«Понятие, классификация, взаимосвязь и взаимозависимость методов управления», «Принципы управления: общие и частные, понятие и характеристика»</p> <p>5. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите по вопросам: «Построение матриц и социограмм», «Оценка социально-психологических показателей коллектива»</p> <p>6. Работа с источниками информации (учебным пособием, составленным преподавателем, учебной и специальной литературой, материалами на электронных носителях, периодическими изданиями по профилю подготовки, ресурсами Интернет) на темы: «Коммуникации: понятие, виды (вербальные и невербальные, внутренние и внешние, горизонтальные и вертикальные), роль в организации», «Коммуникационный процесс: понятие, его элементы и этапы», «Пути улучшения системы коммуникаций в организации (управленческое регулирование, система обратной связи, система сбора предложений, информационные сообщения, современные информационные технологии)».</p> <p>7. Участие в учебно-исследовательских работах/проектах на тему: «Деловое и управленческое общение: понятия, назначение. Психология и этика делового общения. Формы общения: опосредованное, непосредственное»</p> <p>8. Создание презентаций по темам: «Управленческие решения: понятие, сущность, классификация. Требования, предъявляемые к управленческим решениям», «Условия и процесс принятия управленческих решений. Организация и контроль исполнения (реализации) управленческих решений»</p> <p>9. Участие в учебно-исследовательских работах/проектах на темы: «Методы принятия управленческих решений: математическое моделирование, методы экспертных оценок, «мозговой штурм», теория игр, их характеристика, особенности применения. Оценка их эффективности»</p>	
<p><b>Учебная практика в форме практической подготовки</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознакомление с торговой организацией.</li> <li>2. Знакомство с организационной структурой торгового предприятия и расположением структурных подразделений.</li> <li>3. Ознакомление с организацией работы структурных подразделений.</li> <li>4. Ознакомление с особенностями планирования работы структурного подразделения.</li> <li>5. Мотивация потребителей.</li> <li>6. Ознакомление с организацией контроля и оценкой результатов выполнения работ исполнителями.</li> <li>7. Составление табеля учета рабочего времени работников. Расчет заработной платы.</li> <li>8. Анализ розничного товарооборота по объему и структуре.</li> <li>9. Оформление документов по движению товаров и сырья.</li> <li>10. Анализ издержек производства и обращения структурного подразделения.</li> <li>11. Оценка экономической эффективности работы предприятия</li> <li>12. Технология продаж.</li> <li>13. Анализ прибыли и рентабельности структурного подразделения.</li> <li>14. Ознакомление с действующей системой материального и нематериального стимулирования труда, изучение обязанностей менеджера по подбору и расстановке кадров, мотивации их профессионального развития.</li> <li>15. Организация каналов сбыта потребительских товаров.</li> <li>16. Оформление учетно-отчетной документации подразделения</li> </ol>	72
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b></p> <p><b>Виды работ:</b> познакомиться с Уставом предприятия, определить цели, задачи и функции предприятия</p>	72

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработать схему организационной структуры предприятия и сделать её описание.</li> <li>2. Изучить должностные инструкции работников предприятия и определить роль и функции каждого работника в достижении уставных целей.</li> <li>3. Познакомиться с содержанием резюме бизнес-плана торгового предприятия.</li> <li>4. Изучить систему цен и методы стимулирования сбыта.</li> <li>5. Принять участие в расчете основных экономических показателей работы торгового предприятия.</li> <li>6. Принять участие в составлении плана текущей работы подразделения. Изучить порядок осуществления перспективного планирования на предприятии. Составить самостоятельно план текущей работы исполнителей на определенный период и конкретное мероприятие.</li> <li>7. Принять участие в планировании и оценке экономических показателей структурного подразделения торгового предприятия.</li> <li>8. Расчет показателей эффективности товарооборота.</li> <li>9. Расчет показателей экономической эффективности работы торговых предприятий.</li> <li>10. Расчет обеспеченности, потребности и экономической эффективности использования оборотных средств</li> <li>11. Выбор метода управленческого воздействия. Решение проблемно-ситуационных задач. Изучить алгоритмы принятия управленческих решений на предприятии по различным стандартным и нестандартным ситуациям.</li> <li>12. Изучить порядок определения потребности исполнителей в ресурсах для выполнения установленного вида и объема работы.</li> <li>13. Принять участие в проведении руководителем инструктажа по порядку выполнения работы исполнителями (персоналом предприятия).</li> <li>14. Применение приемов делового и управленческого общения в профессиональной деятельности. Ролевые игры</li> <li>15. Использование различных приемов, направленных на организацию работы коллектива исполнителей.</li> <li>16. Принять участие в проведении руководителем дисциплинарной беседы с сотрудником организации, совершившим дисциплинарный проступок. Описать проблемные ситуации в профессиональной деятельности и разработать варианты управленческих решений по разрешению этих проблем.</li> <li>17. Изучить систему контроля на предприятии. Выявить внешних и внутренних субъектов контроля, определить методы и способы проведения контрольных процедур и оценки их результативности и последующих действия руководства предприятия.</li> <li>18. Изучить алгоритмы принятия управленческих решений на предприятии по различным стандартным и нестандартным ситуациям.</li> <li>19. Расчет показателей по труду, эффективность его использования в торговле.</li> <li>20. Изучить Положение по оплате труда.</li> <li>21. Расчет расценок и стимулирующих надбавок для оплаты труда работников торговли.</li> <li>22. Разработать варианты оценки работы персонала предприятия за отчетный период.</li> <li>23. Принять участие в составлении кассового и товарного отчета материально-ответственных лиц предприятия торговли.</li> <li>24. Принять участие в инвентаризации товарно-материальных ценностей подразделения предприятия. Описать алгоритм подготовки и проведения инвентаризации.</li> <li>25. Принять участие в оформлении табеля учета рабочего времени и начислении заработной платы сотруднику подразделения торгового предприятия. Описать алгоритм и порядок расчета</li> <li>26. Составить отчет о выполненной работе на производственной практике (по профилю специальности).</li> </ol>	
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>10</b>
<b>Всего</b>	<b>366</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета Торговое дело, лаборатории по оценке качества пищевых продуктов, торгово-технологического оборудования, охраны труда, мастерской учебного магазина, информационных технологий, спортивного комплекса спортивный зал, залы: библиотеки, читального зала с выходом в сеть Интернет, актового зала, цифровая образовательная среда.

##### **Кабинет Торгового дела**

Оснащение:

Рабочее место преподавателя: компьютер -1 шт., видеопроектор-1шт., интерактивная доска-1 шт.; доска меловая -1 шт., шкафы для хранения пособий – 2 шт.; экран проекционный – 1 шт.; комплект учебно-наглядных пособий 14 шт., комплекты дидактических материалов по всем темам курса 20 шт., презентационные – 28 шт., видеоматериалы – 10 единиц, учебники 25 шт.,

##### **Оборудование лаборатории по оценке качества потребительских товаров:**

микроскопы, термометры, лабораторная посуда, сушильные шкафы, тестомесилка, фотоэлектрочелювачетры, рефрактометр, приборы «Элекс», «Блик», «Клевер», титровальные установки, магнитные мешалки, мельницы, муфельная печь, печь для пробных выпечек, термостат, химические реактивы, фиксаналы, ареометры, лактоденсиметры, РН –метры, весы лабораторные, весы аналитические, водяная баня, дозаторы, измеритель клейковины, амилотест, тетраторы полуавтоматические, компьютер, проектор, копи-устройство.

Комплект учебно-методической документации, контрольные задания по всем разделам модуля, раздаточный материал, инструкционные карты, каталоги, альбомы, наглядные пособия, учебная литература, СанПиНы, ГОСТы на все виды продуктов.

Технические средства обучения: интерактивное оборудование; компьютер, видеопроектор.

**Учебный магазин:** оснащение: холодильное оборудование – 5 шт., витрины -2 шт., кассовый терминал – 1 шт., прилавки – 1 шт., стеллажи – 1 шт., шкафы для витрин – 2 шт., муляжи продовольственных и непродовольственных товаров

##### **Информационных технологий в профессиональной деятельности**

Оснащение: комплект мебели для преподавателя – 1 шт.; столы компьютерные -15 шт.; кресла компьютерные – 15 шт.; компьютеры -15 шт.; сканер – 2 шт.; принтер- 2 шт.; интерактивная доска – 1 шт., меловая доска – 1 шт.; мультимедийный проектор – 1 шт.; МФУ Epson 1 шт., сетевой концентратор 1 шт., сервер кабинета – 1 шт. локальная сеть 1 шт., короткофокусный проектор 1 шт., учебно-программное обеспечение: операционная система Linux Ubuntu Mate 16.04, LibreOffice 5, LibreCad 2.0, Gimp 2.8, Scratsh, MyTestPro, видеоматериалы, презентационные материалы

##### **Кабинет торгово-технологического оборудования, охраны труда**

Рабочее место преподавателя: компьютер -1 шт., видеопроектор-1шт., интерактивная доска-1 шт.; доска меловая -1 шт., шкафы для хранения пособий – 2 шт.; экран проекционный – 1 шт.; комплект учебно-наглядных пособий 16 шт., комплекты дидактических материалов по всем темам курса 10 шт., презентационные и видеоматериалы – 8 комплектов, учебники 25 шт., инструкции по охране труда – 24 шт.

**3.2** Образовательная организация предусматривает в целях реализации компетентного подхода и в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся использование в образовательном процессе **активных и интерактивных форм проведения занятий:**

- творческие задания;
- работа в малых группах;
- дискуссия;
- обучающие игры (ролевые игры, имитации, деловые игры и образовательные игры);
- изучение и закрепление нового материала на интерактивной лекции (лекция-беседа, лекция – дискуссия, лекция с разбором конкретных ситуаций, лекция с заранее запланированными ошибками, лекция-пресс-конференция, мини-лекция);
- эвристическая беседа;
- разработка проекта (метод проектов);
- метод кейсов.

**3.3. При реализации образовательной программы** может применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии

### **3.4. Информационное обеспечение обучения**

#### **Основные источники:**

1. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения: учебник/ Райкова Е.Ю.- М.: Академия,2023
1. Теоретические основы товароведения: учебник / И.М. Лифиц. — М.: КноРус, 2023.
2. Моисеенко, Н. С., Основы товароведения: учебник / Н. С. Моисеенко. — Москва: КноРус, 2023
3. Основы управления ассортиментом товаров: учебное пособие / С. В. Келейникова, С. М. Солдаткина, Е. В. Копылова [и др.]. — Москва: КноРус, 2023.
4. Рыжиков, С. Н., Продвижение товаров и услуг+ Приложение: учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва: КноРус, 2023.
5. Рыжиков, С. Н., Управление ассортиментом товаров: учебник / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва: КноРус, 2023
6. Рыжиков С.Н. Товароведение продовольственных товаров: учебное пособие/ С.Н. Рыжиков. – Ростов н/Д: Феникс, 2020
7. Рыжиков С.Н., Демидова Ю.М., Организация торговли: учебное пособие/ С.Н. Рыжиков. – Ростов н/Д: Феникс, 2022
8. Криштафович, В. И., Теоретические основы товароведения + еПриложение: Тесты: учебник / В. И. Криштафович, Д. В. Криштафович. — Москва: КноРус, 2023.

#### **Интернет- ресурсы:**

1. Базовая коллекция ЭБС ВООК.ru

### **3.5. Общие требования к организации образовательного процесса**

Профессиональный модуль ежегодно обновляется в части содержания рабочей программы, содержание методических материалов, обеспечивающих реализацию соответствующей образовательной технологии с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, науки, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы в рамках, установленных федеральным государственным образовательным стандартом.

Для закрепления знаний и формирования умений спланированы лабораторные и практические работы и реализуется в пределах времени, отведенного на изучение.

Для приобретения практического опыта при изучении профессионального модуля планируется учебная и производственная практика (по профилю специальности), которые реализуются концентрированно в несколько периодов.

Учебная практика предполагает выполнение видов работ и направлена на:

- формирование у обучающихся практических профессиональных умений;
- приобретение первоначального практического опыта, для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по избранной специальности;

Учебную практику проводят в лаборатории по оценке качества потребительских товаров, Учебная практика проводится преподавателями профессионального модуля и дисциплин профессионального цикла. Производственная практика (по специальности) проводится в организациях по профилю специальности на основе договоров, заключаемых между образовательным учреждением и этими организациями.

Каждого обучающегося необходимо обеспечить:

- доступом к базам данных и библиотечным фондам печатных и электронных изданий основной и дополнительной учебной литературы по темам профессионального модуля;
- доступом к сети Интернет во время самостоятельной работы;
- доступом к справочно-библиографическим и периодическим изданиям;
- доступом для оперативного обмена информацией с отечественными образовательными учреждениями и организациями;
- доступом к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет;

Для реализации компетентного подхода используются в образовательном процессе активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых игр, анализа производственных ситуаций в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Для всестороннего развития и социализации личности способствовать развитию воспитательного компонента образовательного процесса (развитие самоуправления, участие в работе общественных организаций, спортивных и творческих клубов).

Обучающиеся должны выполнять в установленные сроки все задания, предусмотренные программой подготовки специалистов среднего звена.

По результатам профессионального модуля проводится экзамен по модулю.

### **3.5. Требования к оснащению баз практик**

Практика является обязательным разделом программы подготовки по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. При реализации программы подготовки по специальности предусматриваются следующие виды практик: учебная практика и производственная практика (по профилю специальности).

Базы практик обеспечиваются прохождением практики всеми обучающимися в соответствии с учебным планом и программами практик.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) проводятся образовательной организацией при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Учебная практика реализуется в лаборатории по оценке качества потребительских товаров и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием ФГОС СПО, в

том числе оборудования и инструментов (или их аналогов), используемых при проведении чемпионатов олимпиад и указанных в инфраструктурных листах конкурсной документации по компетенциям.

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Места производственной практики (по профилю специальности) обеспечивают выполнение видов профессиональной деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования под руководством высококвалифицированных специалистов-наставников. Оборудование и техническое оснащение рабочих мест производственной практики (по профилю специальности) на предприятиях должно соответствовать содержанию деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются Колледжем в соответствии с положением о практике, осваивающие образовательные программы среднего профессионального образования по каждому виду практики.

Аттестация по итогам учебной практики и производственной практики (по профилю специальности) проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций в форме дифференцированного зачета.

### **3.6. Кадровое обеспечение образовательного процесса.**

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует одной из областей профессиональной деятельности, (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее трех лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации отвечает квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках и (или) профессиональных стандартах (при наличии);

Педагогические работники, привлекаемые к реализации образовательной программы, должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации не реже одного раза в три года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует одной из областей профессиональной деятельности, а также в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия полученных компетенций требованиям к квалификации педагогического работника;

Доля педагогических работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок), имеющих опыт деятельности не менее 3 лет в организациях, направление деятельности которых соответствует одной из областей профессиональной деятельности, в общем числе педагогических работников, обеспечивающих освоение обучающимися профессиональных модулей образовательной программы, должна быть не менее 25 процентов.

## **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических работ.

<b>Результаты (освоенные)</b>	<b>Основные показатели оценки</b>	<b>Формы и методы контроля и</b>
-------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------



профессиональные компетенции)	результата	оценки
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	формировать клиентскую базу и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: -на практических занятиях защита работы; - устного опроса; - тестирования - контрольных работ по темам МДК;
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.	- взаимодействовать с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров. - идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	- экзамена по МДК.02.01 -при проведении: дифференцированного зачёта по учебной и производственной практики (по профилю специальности),
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.	- взаимодействовать с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов. - создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	- по модулю
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	- реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.	- обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса; - осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	-на практических занятиях защита работы; - устного опроса; - тестирования - контрольных работ по темам МДК; - экзамена по МДК.02.01 -при проведении:
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	- осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.	дифференцированного зачёта по учебной и производственной практики (по профилю специальности), - по модулю
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: -на практических занятиях защита работы; - устного опроса; - тестирования - контрольных работ по темам

технологий.		МДК;
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	- экзамена по МДК.02.01 -при проведении: дифференцированного зачёта по учебной и производственной практики (по профилю специальности), - по модулю

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	- участие в профессионально значимых мероприятиях (конкурсах профмастерства, конференциях, проектах, публикации и т.д.)	Анализ портфолио обучающихся
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	- рациональность планирования и организации деятельности по исследованию продуктов питания; - своевременность сдачи заданий, отчетов, практических и лабораторных работ; - обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов проведения обработки и оформления результатов анализов	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: -на практических занятиях; - при проведении: дифференцированного зачета учебной и производственной практикам, экзамена по модулю
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	- планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	- Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Подготовка рефератов, докладов, курсовое проектирование, использование электронных источников.
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного	- осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: -на практических занятиях; - при проведении:

контекста;		дифференцированного зачета учебной и производственной практикам, экзамена по модулю
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	- проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	Интерпретация результатов наблюдений за практической деятельностью обучающегося.
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	- содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	Мониторинг развития личностно-профессиональных качеств обучающегося. Портфолио.
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	- использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	Экспертное наблюдение и оценка деятельности на практических занятиях при выполнении работ и на производственной практике Контроль графика выполнения индивидуальной самостоятельной работы обучающегося.
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Открытые защиты творческих и проектных работ.