

Приложение 3.3
к ОПОП по специальности
38.02.08 Торговое дело

Частное профессиональное образовательное учреждение
Социально-технологический техникум

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ
Социально –технологического
техникума
Л.Г.Макарова
«__14__» __09__ 2023г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

для специальности
38.02.08 Торговое дело

Верхняя Салда
2023 год

Частное профессиональное образовательное учреждение
СОЦИАЛЬНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

ОПОП по программе подготовки специалистов среднего звена

38.02.08 Торговое дело

(код, наименование специальности)

Квалификация Специалист торгового дела

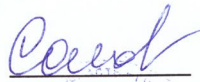
Начало обучения 2023 год

Название предприятия (организации)

Общество с ограниченной ответственностью «Контраст»

Согласовано:

Директор:


подпись

Соловьев Анатолий Владимирович



Дата 14.09.2023

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **38.02.08 Торговое дело**

Организация-разработчик ЧПОУ Социально-технологический техникум

Разработчики:

Лучникова Т.А -преподаватель ЧПОУ Социально-технологический техникум

Рассмотрено и одобрено

на заседании метод совета

Протокол № 1 от

« 14 » 09 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: **Организация и осуществление торговой деятельности** и соответствующие ему общие компетенции, и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД1.	организация и осуществление торговой деятельности
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практически й опыт в	<ul style="list-style-type: none"> - анализа ассортиментной политики торговой организации; - выявления потребности в товаре (спроса); - участия в работе с поставщиками и потребителями; - приёмки товаров по количеству и качеству; - размещения товаров; - контроля условий и сроков транспортировки и хранения товаров; - обеспечения товародвижения в складах и магазинах; - эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования; - участия в проведении инвентаризации товаров;
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - распознавать товары по ассортиментной принадлежности; - формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; - применять средства и методы маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта; - рассчитывать показатели ассортимента с использованием цифровых технологий; - оформлять договоры с контрагентами; - контролировать их выполнение, в т.ч. поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству; - предъявлять претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств; - готовить ответы на претензии покупателей; - производить закупку и реализацию товаров; - учитывать факторы, влияющие на ассортимент и качество при организации товародвижения; - соблюдать условия и сроки хранения товаров; - рассчитывать товарные потери; - планировать меры по ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь; - соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде; - соблюдать требования техники безопасности и охраны труда;
знать	<ul style="list-style-type: none"> - ассортимент товаров однородных групп определённого класса, их потребительские свойства; - товароведные характеристики реализуемых товаров, их свойства и показатели; - виды, назначение, структуру договоров с поставщиками и потребителями; - технологические процессы товародвижения; - формы документального сопровождения товародвижения; - правила приёмки товаров; способы размещения товаров на складах и в магазинах; - условия и сроки транспортирования и хранения товаров однородных групп; - основные мероприятия по предупреждению повреждения и порчи товаров; - классификацию торгово-технологического оборудования, его назначение и устройство; - требования к условиям и правилам эксплуатации торгово-технологического оборудования; - нормативно - правовое обеспечение санитарно -эпидемиологического благополучия (санитарные нормы и правила); - законы и иные нормативные правовые акты, содержащие

	государственные нормативные требования охраны труда, распространяющиеся на деятельность организации; - обязанности работников в области охраны труда; - причины возникновения и профилактики производственного травматизма; - фактические и потенциальные последствия собственной деятельности (или бездействия) и их влияние на уровень безопасности труда; - возможные последствия несоблюдения технологических процессов и производственных инструкций подчинёнными работниками (персоналом).
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 384 часа

Из них на освоение МДК.01.01 - 196 часа

на самостоятельную работу – 24 часа

на практики - 144 часа, в том числе учебную 72 часа и производственную 72 часов

Экзамен по МДК – 10 часов

Экзамен по модулю – 10 часов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ *ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*

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 1.1.- ПК 1.6. ОК 01. – ОК 09.	Раздел 1. Организация и осуществления торговой деятельности	396	36	21.5						360
ПК 1.1.-ПК 1.6. ОК 01.- ОК 09.	Производственная практика (по профилю специальности), часов	144					144			
	Всего:	540	36	21.5			144			360

2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Раздел 1. Организация и осуществления торговой деятельности		396
МДК 01.01. Организация и осуществления торговой деятельности		36
Введение	<p align="center">Содержание</p> <p>Предмет, цели и задачи дисциплины, межпредметные связи, понятие коммерческой деятельности, торговли, предпринимательской деятельности; историю развития коммерческой деятельности и предпринимательства в России, роль и задачи коммерческой деятельности, содержание коммерческой деятельности: общие коммерческие операции, коммерческие операции в оптовой торговле, коммерческие операции в розничной торговле; перспективы развития и задачи коммерческой деятельности.</p>	1
Тема 1 Особенности организационно-правовых форм предприятий. Санитарные нормы, правила и анализ общетехнической оснащенности магазина.	Содержание	1
	Изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. Изучение санитарных норм и правил и анализ общетехнической оснащенности магазина.	
	<p align="center">Из них практические занятия в форме практической подготовки</p> <p>Изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. Изучение санитарных норм и правил и анализ общетехнической оснащенности магазина.</p>	0.5
Тема 2. Организация розничной торговой сети.	Содержание	2
	Розничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Классификация РТП. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила. Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним. Помещения магазина: состав, взаимосвязь. Торгово-технологическое оборудование и инвентарь.	
	<p align="center">Из них практические занятия в форме практической подготовки</p> <p>Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений и решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь.</p>	1.5
Тема 3. Товарные склады их устройство и планировка	Содержание	1
	Складские здания: виды, конструкция, требования. Взаимосвязь складских помещений. Технологическое оборудование.	

	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Товарные склады их устройство и планировка	
Тема 4. Организация и технология складских операции	Содержание	1
	Складской технологический процесс и его составные части. Организации операций, по поступлению, приёмке товаров на складе. Технология размещения, укладки и хранения товаров.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Организация и технология складских операции	
Тема 5. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях	Содержание	2
	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, структура, содержание. Организация операций по поступлению и приёмке товаров. Организация хранения товаров в магазине. Технология подготовки товаров к продаже. Выкладка товаров: принципы, правила, виды, способы, средства.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	1.5
	Решение торговых ситуаций, связанных с приёмкой товаров по количеству и качеству.	
Тема 6. Организация и технология торгового обслуживания. Правила торговли	Содержание	1
	Торговое обслуживание покупателей: понятия, формы, правовая база. Особенности правил продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров. Правила продажи по образцам и комиссионной торговли: назначение, сфера применения. Особенности правил продажи отдельных видов товаров: содержание, краткая характеристика.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Решение ситуаций в соответствии с правилами комиссионной торговли. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров.	
Тема 7. Услуги оптовой и розничной торговли	Содержание	1
	Услуги оптовой торговли: понятие, классификация, краткая характеристика. Услуги розничной торговли: понятие, классификация, краткая характеристика	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Решение ситуаций связанной с услугами оптовой и розничной торговли	
Тема 8. Правила торговли	Содержание	2
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными. Требования к информации о про2 стр. 25 из 58 давце (к вывескам, упаковке, спос обам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых тов арах и оказываемых услугах Средства торговой информации: назначение, виды. Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, о сновная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью це нников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются. Особенности правил продажи отдельных видов товаров, в т.ч. и алкогольной продукции. Правила продажи по	

	<p>образцам: назначение, сфера применения, особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регламентирование отношений между клиентом и комиссионером. Особенности правил продажи товаров в кредит: сфера применения, необходимость торговли в кредит. Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно-правовая база. Специфика услуг рынков. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях.</p>	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	1.5
	Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания. Решение ситуационных задач по технологии обслуживания. Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере учебного магазина области, города.	
Тема 9. Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Содержание	1
	Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначение, функции. Классификация складов, их характер истика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства. Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования, предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технологическая планировка склада. Особенности устройства и планировки специальных складов. Определение потребности в складской площади и емкости склада, техникоэкономические показатели работы склада, эффективность использования складов. Современные тенденции в развитии и совершенствовании складского хозяйства.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Составление схемы торгово-технологического процесса склада. Изучение торговых и технологических процессов	
Тема 10. Технология складского товародвижения в торговле	Содержание	1
	Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции. Складской технологический процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление. Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила и способы размещения. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации: понятие, назначение, преимущества и недостатки. Технология процессов комплектации товаров и отправки их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Изучение документации по приемке, хранению и возврату тары 2 Изучение товарно-сопроводительной документации при перевозке товара	
Тема 11.	Содержание	2

Технологические операции в торговле	Технологические операции по поступлению и приемке товаров 2 2 Технология хранения и продажи товаров в торговых предприятиях 2 3 Методы определения частоты и партионности завоза товаров в магазины.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	1.5
	Решение ситуационных задач по возникновению проблем при приемке товаров по количеству и качеству. 2 Решение ситуаций, возникающих при обслуживании покупателей, с применением «Основных правил розничного торгового предприятия и правил розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами»	
Тема 12. Сущность и значение мерчандайзинга	Содержание	1
	Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие, сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель - потребитель», а также на торгово - технологический процесс розничного торгового предприятия. Мерчандайзинг как фактор содействия продажам.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Решение ситуационных задач по теме «Сущность и значение мерчандайзинга» Влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель -потребитель», а также на торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия.	
Тема 13. Распределение ресурсов посетителя и социально-экономическое значение технологий мерчандайзинга	Содержание	1
	Основные компоненты социально -экономических ресурсов посетителей торгового предприятия и их влияние на формирование технологий мерчандайзинга. Экономический ресурс понятие и содержание. Экономический ресурс как основа покупательной способности, уверенности покупателя и материальная основа развития технологий мерчандайзинга. Ресурсы времени потребителей и их распределение. Факторы, влияющие на экономию времени потребителя. Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Решение задачи «Распределение ресурсов посетителя и социально-экономическое значение технологий мерчандайзинга»	
Тема 14. Объекты и участники мерчандайзинговой деятельности	Содержание	2
	Объекты мерчандайзинговой технологии: понятие, виды (товары, торгово -технологическое оборудование, потребности, технологии продаж, методы обслуживания покупателей, торговые помещения и здания, типы торговых предприятий, инфраструктура торговой сети). Поведение потребителя и посетителя как особые объекты мерчандайзинга. Участники мерчандайзинговой деятельности: понятие, виды. Роль и место производителей (владельцев марок), промежуточных звеньев, розничных торговцев, покупателей и посетителей розничных торговых предприятий в осуществлении мерчандайзинговой деятельности. Посетители торгового предприятия: понятие, их отличия от потребителей и приобретателей. Перераспределение функций в мерчандайзинговом процессе по сравнению с традиционными технологиями продажи товаров в розничной торговой сети. Сферы и	

	виды деятельности для внедрения технологий мерчандайзинга.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	1.5
	Подготовить выступление «Участники мерчандайзинговой деятельности в учебном магазине»	
Тема 15. Психология познавательных процессов в изучении и управлении поведением посетителей торгового предприятия	Содержание	1
	Психология познавательных процессов как основа познавательного ресурса посетителя торгового предприятия. Формирование и управление познавательными ресурсами посетителей торгового предприятия. Распределение познавательных ресурсов во времени и пространстве торгового зала. Концепция когнитивного диссонанса и поведение потребителя в мерчандайзинге. Ощущение, восприятие и распознавание в технологиях мерчандайзинга. Управление, поведением посетителей на основе восприятий и ощущений. Иллюзии: понятие. Основные виды и источники иллюзорного восприятия товаров и ситуации в торговом зале. Морально-этические нормы применения и предупреждения иллюзий в мерчандайзинге. Эмоционально -чувственные компоненты поведения человека в технологиях мерчандайзинга. Факторы атмосферы магазина, влияющие на эмоционально-чувственное состояние посетителя торгового зала	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Формирование и управление познавательными ресурсами посетителей торгового предприятия.	
Тема 16. Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга	Содержание	1
	Типы процессов принятия решения о покупке. Влияние уровня вовлеченности в покупку на оценку вариантов и покупку. Модель мотивированных действий «Фишбеина и Айзена» и модель повторной покупки «Эренберга и Гудхарта». Использование моделей вовлеченности в покупку для определения статуса и распределение ролей товаров (марок) в технологиях мерчандайзинга. Использование модели поведения потребителей для предсказания и формирования их поведения в торговом зале магазина. Влияние мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке. Поведение потребителя при выборе места покупки и определении предпосылок для посещения магазина.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга	
Тема 17. Распределение площади торгового зала и регулирование покупательских потоков	Содержание	2
	Значение рационального распределения торгового зала и правильного размещения оборудования, товаров, узлов расчета для формирования покупательских потоков маршрутов движения. Основные факторы природной системы человека, влияющие на распределение торгового зала на зоны по посещаемости посетителей. Зоны торгового зала: холодная, горячая, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов их движения на основе технологий мерчандайзинга. Методы превращения «холодных зон» в «горячие зоны».	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки.	1.5
	Определение видов, сортности пластических масс по классификационным признакам	
Тема 18. Исследование	Содержание	1

рынка потребительских товаров	Анализ рынка потребительских товаров как необходимое условие развития коммерческой деятельности. Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность в торговле.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Решение задач на определение емкости рынка товаров и услуг. Изучение рынка потребительских товаров	
Тема 19. Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке	Содержание	1
	Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Элементы коммерческой деятельности, их свойства и методы анализа.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Решение задач с применением метода ABC при размещении товаров на складе. Решение задач с применением метода XYZ при размещении товаров на складе	
Тема 20. Бизнес-планирование	Содержание	2
	Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования развития бизнеса. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия. Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	1.5
	Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли 2 Составление бизнес-плана предприятия оптовой торговли	
Тема 21. Ассортиментная политика предприятия	Содержание	1
	Содержание товарной политики предприятия: понятие, назначение, принципы, составляющие. Решения товарной политики торгового предприятия.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Ассортиментная политика предприятия	
Тема 22. Формирование ассортимента	Содержание	1
	Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров и коммерческих требованиях к организации торговли товарами. Факторы подбора и планирования ассортимента в магазине	
	Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров в розничных и оптовых предприятиях. Ассортиментный перечень в розничном и оптовом торговом предприятии: технология разработки, утверждения. Контроль за соблюдением ассортимента в предприятиях торговли.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Разработка оптимального ассортимента предприятий социальных партнеров с учетом потребностей в товарах.	
Тема 23.	Содержание	2

Технология управления ассортиментом	Сущность и содержание закупочной работы. Условия осуществления закупочной работы. Этапы закупочной работы в розничных и оптовых торговых предприятиях. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Классификация поставщиков. Закупка и продажа товаров на оптовых рынках. Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки. Изменения, расторжения и контроль за выполнением. Ответственность коммерческих работников за соблюдение выполнения договорных обязательств.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	1.5
	Проект: Определение эффективного источника закупки товаров. Деловая игра: «Закупка товаров»: анализ типовых договоров купли-продажи, поставки, разработка проекта договора. Решение ситуаций по отработке навыков формирования хозяйственных связей с поставщиками, оформления договоров с контрагентами, предъявления претензий за невыполнение договорных обязательств.	
Тема 24. Транспортное обеспечение в системе товародвижения	Содержание	1
	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора. Особенности организации перевозок разными видами транспорта уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Конференция: «Особенности организации перевозок автомобильным, железнодорожным, водным, воздушным видами транспорта»	
Тема 25. Управление товарными запасами и потоками.	Содержание	1
	Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средства производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента.	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Дискуссия. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных партий. Учет и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях	
Тема 26. Современные технологии размещения товаров	Содержание	1
	Последовательность размещения отделов, секций и товаров, способы выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании, методы обслуживания, специфические особенности обслуживания клиентов, психологические особенности и другие составляющие природы человека Способы выкладки: понятие, сущность горизонтальной, вертикальной, симметричной, асимметричной; мажорный и минорный варианты выкладки и т.д. Особенности информационной выкладки, выкладки-консультации, выкладки-напоминания.	

	Из них практические занятия в форме практической подготовки	0.5
	Проектирование и обоснование торгового зала современного (виртуального) магазина. Анализ привлекательности и выбор оптимального варианта размещения товарного отдела. Отработка навыков выкладки товаров в торговом предприятии. Размещение товара в соответствии со спросом и адекватностью поведения посетителей в предприятиях социальных партнеров.	
Тема 27 Ассортиментные стратегии предприятия	Содержание	1
	Роль и значение маркетинга в управлении ассортиментом. Средства и методы маркетинга. Конъюнктура рынка. Понятие и сущность сегментации потребительского рынка Технология проведения сегментации и выбор целевых сегментов. Анализ потребности. Стратегии развития товарной категории. Формирование стратегий товарной категории, анализ развития ассортимента. Оптимизация структуры товарной категории с учетом этапа жизненного цикла товара. Формирования спроса и стимулирования сбыта. Методы стимулирования продаж	
	Из них практические занятия в форме практической подготовки Ассортиментные стратегии предприятия	0.5
Самостоятельная работа. Изучить: Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, разделам учебных пособий, составленным преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторно- практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Работа с ГК РФ, изучение особенностей организационно-правовых форм предприятий. Изучение санитарных норм и правил и анализ общетехнической оснащенности учебного магазина. Изучение особенностей функционирования товарных бирж. Подготовка сообщений о видах складов, их устройстве и планировке. Подготовка рефератов о формах и методах продажи товаров в розничных торговых предприятиях. Анализ размещения и выкладки товаров в магазинах города (составление схем выкладки). Составление схем торгово-технологических процессов различных типов магазинов; Составление бизнес-плана предприятия розничной торговли Товарные биржи, как инструмент экономики; История развития бирж и биржевой деятельности; Современный российский аукционный рынок; Ассортимент и его роль в деятельности предприятий; Влияние инструментов маркетинга на эффективность коммерческой деятельности. Роль рекламы в коммерческой деятельности		360
Производственная практика (по профилю специальности) в форме практической подготовки. Виды работ 1. Изучение характеристики оптового торгового предприятия: вид здания, организационно-правовая форма собственности, специализация, хозяйственная самостоятельность. 2. Ознакомление с устройством склада: составом помещений, площадью, емкостью, технической оснащенностью, охраной склада, противопожарной безопасностью. 3. Заключение о эффективности использования площадей и емкости склада. 4. Изучение технологического процесса, составление схемы, анализ состояния использования оборудования и инвентаря. 5. Знакомство с организацией подготовки товаров к продаже, размещение их на рабочих местах продавцов и в торговом зале.		144

<ol style="list-style-type: none"> 6. Оформление заключения о соблюдении правил охраны труда 7. Ознакомление с видами и методами изучения покупательского спроса на складе. 8. Анализ структуры ассортимента товаров по характеру спроса. 9. Анализ спроса на товары, поставляемые различными предприятиями-поставщиками (изготовителями). 10. Изучение и анализ причин, влияющих на соотношение спроса и предложения. 11. Ознакомление с источниками закупки товаров, определение доли разных поставщиков в общем объеме закупок. 12. Участие в отборе товара у поставщика, составление заказов и их документальное оформление. 13. Изучение организации, порядка и сроков заключения договоров с поставщиками. 14. Ознакомление с порядком составления и согласования графиков завоза различными видами транспорта. 15. Принятие участие в приемке товаров, тары по количеству и качеству от различных поставщиков, ознакомление с товарно-сопроводительными документами, анализ документов. 16. Составление рекламаций и претензий поставщику на некачественные товары. 17. Формулировка выводов о соблюдении требований к организации приемки товаров и тары. 18. Участие в контроле за режимом хранения, ознакомление с приборами для контроля за режимом хранения, фиксация результатов измерений. 	
Экзамен по модулю	
Всего	540

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета торговое дело, технического оснащения торговых организаций, мастерской учебного магазина, спортивного комплекса спортивный зал, залы: библиотеки, читального зала с выходом в сеть Интернет, актового зала, компьютерного класса, информационного центра.

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.,

Учебный магазин: оснащение: холодильное оборудование – 5 шт., витрины -2 шт., кассовый терминал – 1 шт., прилавков – 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, Scratch, MyTestPro, видеоматериалы, презентационные материалы

Кабинет торгово-технологического оборудования, охраны труда и автоматизации технологических процессов

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
2. Теоретические основы товароведения: учебник / И.М. Лифиц. — М.: КноРус, 2023.
3. Моисеенко, Н. С., Основы товароведения: учебник / Н. С. Моисеенко. — Москва: КноРус, 2023
4. Основы управления ассортиментом товаров: учебное пособие / С. В. Келейникова, С. М. Солдаткина, Е. В. Копылова [и др.]. — Москва: КноРус, 2023.
5. Рыжиков, С. Н., Продвижение товаров и услуг+ Приложение: учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва: КноРус, 2023.
6. Рыжиков, С. Н., Управление ассортиментом товаров: учебник / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва: КноРус, 2023
7. Рыжиков С.Н. Товароведение продовольственных товаров: учебное пособие/ С.Н. Рыжиков. - Ростов н/Д: Феникс, 2020
8. Рыжиков С.Н., Демидова Ю.М., Организация торговли: учебное пособие/ С.Н. Рыжиков. - Ростов н/Д: Феникс, 2022
9. 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.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
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.	1)проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. 2)достижение целей по распознаванию товаров по ассортиментной принадлежности; 2)использование новых средств при формировании торгового ассортимента по результатам анализа потребности в товарах; 3)обоснованный выбор средств и методов маркетинга для формирования спроса и стимулирования сбыта;	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: -на практических занятиях защита работы; - устного опроса; - тестирования

	4)соблюдение последовательности расчёта показателей ассортимента;	- контрольных работ по темам МДК; - экзамена по МДК.01.01
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	1)соблюдение требований оформления договоров с поставщиками и потребителями по результатам заключения торговых соглашений; 2)выполнение технологических процессов товародвижения; 3)использование современных средств механизации и автоматизации учёта поставок товаров на предприятия	-при проведении: дифференцированного зачёта по учебной и производственной практики (по профилю специальности), - экзамена модулю
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	1)Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий. 2)соблюдение правил использования торгово-технологического оборудования на основе действующих норм технического оснащения магазинов; 2)соблюдение комплексного подхода к выработке оптимальных вариантов продажи товаров в соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей»; 3)выполнение требований по соблюдению условий и сроков хранения товаров в соответствии с Правилами работы магазина; 4)соблюдение правил размещения товаров различными способами на складах и в магазинах в соответствии с Правилами торговли;	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: -на практических занятиях защита работы; - устного опроса; - тестирования - контрольных работ по темам МДК; - экзамена по МДК.01.01
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	1) осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение. соблюдение требований по приёмке товаров по количеству и качеству согласно инструкциям; 2)выполнение требований документального сопровождения товародвижения; 3)соблюдение различных нормативно-правовых актов, требований ОТ, распространяющихся на деятельность организации; 4)выполнение требований (инструкций и правил техники безопасности для санитарно-эпидемиологического благополучия;	-при проведении: дифференцированного зачёта по учебной и производственной практики (по профилю специальности), - экзамена по модулю
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
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 контекста;	- 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: дифференцированного зачета учебной и производственной практикам, экзамена по модулю
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных	- проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом	Интерпретация результатов наблюдений за практической деятельностью обучающегося.

<p>российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;</p>	<p>гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;</p>	
<p>ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;</p>	<p>- содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;</p>	<p>Мониторинг развития личностно-профессиональных качеств обучающегося. Портфолио.</p>
<p>ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;</p>	<p>- использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка деятельности на практических занятиях при выполнении работ и на производственной практике Контроль графика выполнения индивидуальной самостоятельной работы обучающегося.</p>
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>- пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>Открытые защиты творческих и проектных работ.</p>

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 98972918216828532255789598799073225606492451623

Владелец Макарова Любовь Германовна

Действителен с 29.06.2023 по 28.06.2024