



**ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет  
имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»**

**КОЛЛЕДЖ**

**УТВЕРЖДАЮ**

**Проректор по учебной работе**

**Ю.Л. Камашева**

**ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

**программы подготовки специалистов среднего звена по специальности**

**38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

(на базе основного общего образования)

Срок получения СПО по ППССЗ – 2 г. 10 мес.

(квалификация выпускника – менеджер по продажам)

базовая подготовка

Программа составлена в соответствии с:

– Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)".

– Приказом Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2013 г. N 291 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования»;

– Положение о практике студентов ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет (ИЭУП)», осваивающих образовательные программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена.

Программа рассмотрена на заседании кафедры маркетинга и экономики

Протокол заседания № 8 от «12» марта 2019 г.

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент, руководитель ООП



Т.В. Сушкова

Программа, включающая содержание и планируемые результаты практики прошла экспертизу и согласована с работодателями

Утверждаю  
Директор  
ООО «Байкал-Сервис»  
Князьков В.М.



## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) .....	4
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) .....	12
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) .....	21
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) .....	27

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

## **1.1. Область применения программы**

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ), обеспечивающей реализацию федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки в части освоения основных видов профессиональной деятельности (далее – ВПД):

### **Виды профессиональной деятельности:**

ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

ВПД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

## **1.2. Область профессиональной деятельности выпускников**

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

## **1.3. Объектами профессиональной деятельности выпускников являются**

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

## **1.4. Место практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена**

Производственная практика студентов является составной частью ППССЗ, обеспечивающей реализацию ФГОС СПО по специальности 38.02.04.

## **1.5. Цель производственной практики (по профилю специальности)**

Производственная практика (по профилю специальности) направлена на формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей ППССЗ по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

## 1.6. Планируемые результаты производственной практики (по профилю специальности)

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен пройти подготовительный этап, заключающийся в проведении инструктажей по технике безопасности, противопожарной профилактике, режимности. Обучающийся должен освоить профессиональные компетенции, а также сформировать общие компетенции:

<b>ПМ.01</b>		
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p><b>иметь практический опыт (ПО):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>- составления договоров;</li> <li>- установления коммерческих связей;</li> <li>- соблюдения правил торговли;</li> <li>- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</li> <li>- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</li> </ul> <p><b>уметь (У):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</li> <li>- управлять товарными запасами и потоками;</li> <li>- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</li> <li>- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;</li> <li>- устанавливать вид и тип организаций оптовой и розничной торговли;</li> <li>- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;</li> <li>- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</li> </ul> <p><b>знать (З):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> <li>- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</li> <li>- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;</li> <li>- правила торговли;</li> <li>- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;</li> </ul>
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение	
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.	
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы	

<p>ПК 1.9</p> <p>ПК 1.10</p>	<p>статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p> <p>Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p> <p>Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- организационные и правовые нормы охраны труда;</li> <li>- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;</li> <li>- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</li> </ul>
<b>ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>		
<p>ПК. 2.1.</p> <p>ПК. 2.2</p> <p>ПК. 2.3.</p>	<p>Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p> <p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p> <p>Определять основные эко-</p>	<p><b>иметь практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявления потребностей (спроса) на товары и услуги;</li> <li>- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</li> <li>- участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- анализа маркетинговой среды организации;</li> </ul> <p><b>уметь (У):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</li> <li>- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- проводить маркетинговые исследования рынка, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;</li> <li>- оценивать конкурентоспособность товаров;</li> </ul> <p><b>знать (З):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- средства удовлетворения потребностей;</li> <li>- средства распределения и продвижения товаров;</li> <li>- маркетинговые коммуникации и их характеристику;</li> <li>- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</li> <li>- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;</li> <li>- этапы маркетинговых исследований;</li> <li>- процесс управления маркетингом.</li> </ul>

ПК. 2.4.	номические показатели работы организации, цены, заработную плату.	
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	
ПК. 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	
ПК. 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.)	
<b>ПМ.03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.</b>		
ПК 3.1	участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	<p><b>иметь практический опыт (ПО):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определения показателей ассортимента товаров;</li> <li>- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;</li> </ul> <p><b>уметь (У):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- классифицировать товары;</li> <li>- анализировать структуру ассортимента и формировать торговый ассортимент с учетом факторов</li> </ul>

ПК 3.2	рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	<p>внешней и внутренней среды предприятия (организации).</p> <p><b>Знать (З):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- товароведную классификацию товаров; свойства и показатели ассортимента, его структуру;</li> <li>- основные направления формирования торгового ассортимента на предприятии (организации);</li> <li>- процедуры формирования ассортимента товаров.</li> </ul>
ПК 3.3	оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	
ПК 3.4	классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	
ПК 3.5	контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	
ПК 3.6	обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	
ПК 3.7	проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	
ПК 3.8	работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю.	

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

ВРП. 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их	<p><b>иметь практический опыт (ПО):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- участия в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров;</li> <li>- разработки и построения плановграмм;</li> </ul>
-----------	--	---



	выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- – определения оптимального уровня обслуживания;</li> <li>- – анализа запланированных и фактических покупок;</li> <li>- – соблюдения этических норм поведения;</li> </ul>
ВРП. 4.2.	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<p><b>уметь (У):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>–выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах, применять различные стили продаж;</li> <li>–сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей;</li> <li>–формировать цели продаж, определять стратегию продаж;</li> <li>–разрабатывать программы лояльности, использовать различные схемы преданности клиентов;</li> <li>–разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию, использовать методы убеждения, преодоления возражений и заключения сделок;</li> <li>–составлять досье клиента и формировать коммерческое предложение для крупных контрактов;</li> <li>– выкладывать товар в соответствии с принципами мерчендайзинга;</li> <li>– определять оптимальный размер выкладки;</li> <li>–анализировать выкладку товаров на прилавках и стеллажах;</li> <li>–размещать товары в соответствии с категорией и временем года;</li> <li>–использовать знания этики в профессиональной деятельности;</li> <li>– применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения;</li> <li>– создавать свой имидж;</li> </ul> <p><b>знать (З) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>–сущность продаж и типы технологий их организации;</li> <li>–основы профессии «агент коммерческий» и понимание его роли в реализации технологии продаж;</li> <li>– технологии продаж больших контрактов;</li> <li>– стратегии и методы продаж и их прогнозирования;</li> <li>– предмет, цели, задачи методы мерчендайзинга;</li> <li>–виды рефлексов, познавательных ресурсов, ощущения и восприятия, их свойства; иллюзии восприятия, создание иллюзорных эффектов;</li> <li>–планировку магазина, сегментацию площади торгового зала, подходы к распределению площади зала, последовательность распределения отделов и секций, «холодные» и «горячие» зоны магазина;</li> </ul>
ВРП. 4.3	Принимать товары по количеству и качеству.	
ВРП. 4.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли.	
ВРП. 4.5	Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли.	
ВРП. 4.6	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	
ВРП. 4.7	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	
ВРП. 4.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества	

ВРП. 4.9	<p>Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–выкладку товаров в зале магазина;</li> <li>–товарные категории, принципы совместного размещения, правила сочетания товаров в категории, сезонный мерчендайзинг;</li> <li>– этапы процесса принятия решения о покупке, типы товара, понятие импульсивной покупки, метод импульсивных покупок, правила продажи товаров по «Методу ABC»;</li> <li>–атмосферу магазина, влияние факторов атмосферы на покупателей.</li> <li>– понятие морали, этики и профессиональной этики, особенности профессиональной этики торгового работника;</li> <li>–правила проведения деловых переговоров, составляющие имиджа.</li> </ul>
----------	---	---

### Общие компетенции

Код	Наименование
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 1.7. Количество часов на освоение программы производственной практики (по профилю специальности) и формы контроля:

Итоговой формой контроля и оценки производственной практики (по профилю специальности) является комплексный дифференцированный зачет.

Наименование профессионального модуля – вида профессиональной деятельности	Форма контроля	Количество часов	Количество недель
ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.	Дифференцированный зачет	72	2
ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.	Дифференцированный зачет	36	1
ПМ. 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.	Дифференцированный зачет	36	1
ПМ. 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.	Дифференцированный зачет	36	1
<b>ИТОГО</b>		<b>180</b>	<b>5</b>

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

код ПК	Производственная практика (по профилю специальности)						
	Наименование ПК	Виды работ, обеспечивающих формирование ПК	Объем часов	Формат практики (распределено/концентрировано) с указанием базы практики	Уровень освоения	Показатели освоения ПК	
1	2	3	4	5	6	7	
<b>ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>							
ПК. 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>Дать полное название предприятия (организации)</p> <p>Привести его торговую марку или логотип.</p> <p>Указать организационно-правовую форму предприятия.</p> <p>Описать место расположения предприятия (организации), привести его юридический адрес и указать режим работы.</p>	4	концентрировано	Торговая организация	2,3	<p>Дано полное название предприятия (организации)</p> <p>Приведена его торговая марка или логотип.</p> <p>Указана организационно-правовая форма предприятия.</p> <p>Описано место расположения предприятия (организации), приведен его юридический адрес и указан режим работы.</p>
ПК. 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение	<p>Ознакомиться с внешним устройством (экстерьером) предприятия (организации) и сопоставить с предъявляемыми требованиями в соответствии с видом, классом и типом предприятия.</p> <p>Проанализировать состав помещений, интерьер торгового зала.</p>	4			3	<p>Принял участие в организации размещения товарных запасов на хранение.</p> <p>Использует методы управления и продажи товаров на предприятии.</p> <p>Проанализировал соблюдение на предприятии (в торговой организации) Закона РФ «О защите прав потребителей»</p>

ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Ознакомиться с правилами приемки товаров по количеству и качеству.	4
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Определить тип и специализацию предприятия (организации).	4
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Ознакомиться с основными и дополнительными услугами организации.	6
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Ознакомиться с правилами охраны труда на предприятии. Пройти на предприятии инструктаж по охране труда и технике безопасности. Охарактеризовать условия и охрану труда на рабочих местах персонала предприятия (в качестве примера могут быть представлены образцы документов по технике безопасности). Указать наличие спецодежды, средств коллективной и индивидуальной защиты, а также их состояние на предприятии. Сделать выводы об обеспечении санитарно-гигиенических	10

	(наличие «Уголка потребителей», книги отзывов и предложений (проанализировать имеющиеся записи), информации о товарах и т.п.).
2,3	Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству. Принимал участие в подготовке к продаже товаров. Размещал и выкладывал товары в торговом зале.
2,3	Определен тип и специализация предприятия (организации).
2,3	Определены основные и дополнительные услуги организации.
2,3	Охарактеризованы условия и охрана труда на рабочих местах персонала предприятия Указывает наличие спецодежды, средств коллективной и индивидуальной защиты, а также их состояние на предприятии. Сделаны выводы об обеспечении санитарно-гигиенических условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные

		<p>условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные покрытия и т.п.).</p> <p>Ознакомиться с инструкцией и изучить правила противопожарной защиты на предприятии.</p> <p>Сделать вывод об обеспеченности предприятия (организации) нормативными документами по охране труда и противопожарной безопасности и соблюдении установленных норм персоналом, а также правил по добровольной сертификации услуг</p>				<p>покрытия и т.п.).</p> <p>Сделан вывод об обеспеченности предприятия (организации) нормативными документами по охране труда и противопожарной безопасности и соблюдении установленных норм персоналом, а также правил по добровольной сертификации услуг.</p>
ПК. 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	<p>Определить организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием).</p> <p>Классифицировать договора, заключаемые на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.</p>	10		2,3	<p>Отображает организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием).</p> <p>Классифицировал договора, заключаемые на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.</p>
ПК. 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Овладеть основными методами и приемами статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.	10		2,3	Использует основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности

ПК. 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Проанализировать эффективность использования площадей в торговом зале предприятия (определить коэффициенты установочной и экспозиционной площади торгового зала предприятия) и оснащенность торгово-технологическим оборудованием.	10			2,3	Проанализирована эффективность использования площадей в торговом зале предприятия (определить коэффициенты установочной и экспозиционной площади торгового зала предприятия) и оснащенность торгово-технологическим оборудованием.
ПК. 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Овладеть используемым на предприятии торгово-технологическим оборудованием, определив вид и назначение.	10			2,3	Составляет технологическую карту планировки торгового зала. Владеет используемым на предприятии торгово-технологическое оборудованием.
		<b>Всего:</b>	<b>72</b>				
<b>ПМ 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>							
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	Определите и подсчитайте остатки каждого из выделенных наименований выбранной товарной группы на начало проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности организации.	4	концентрированно	Торговая организация	2,3	Определены и подсчитаны остатки каждого из выделенных наименований выбранной товарной группы на начало проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности организации.
ПК. 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	Самостоятельно составить и правильно оформить в качестве организационно-распорядительного документа приказ на проведение инвентаризации выбранной товарной группы по выделенным	4			3	Составлен и правильно оформлен в качестве организационно-распорядительного документа приказ на проведение инвентаризации выбранной товарной группы по выделенным наименованиям.

		наименованиям.	
ПК · 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	Проанализировать динамику и структуру продаж товарной группы по выделенным наименованиям товаров на основе собранной информации за выбранный аналитический период; - произвести расчеты по результатам анализа продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям представить в табличной форме и сделать обоснованные выводы по результатам анализа; - графически представить результаты анализа в виде динамических и структурных диаграмм за выбранный период.	4
ПК · 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Дополнить результаты предыдущих расчетов определением показателей рентабельности продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям и показателями оборачиваемости каждого выделенного наименования выбранной товарной группы.	4
ПК · 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Предложить мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.	4

2,3	Произведены расчеты по результатам анализа продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям представить в табличной форме и сделать обоснованные выводы по результатам анализа. Графически представлены результаты анализа.
2,3	Дополнены результаты предыдущих расчетов определением показателей рентабельности продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям и показателями оборачиваемости каждого выделенного наименования выбранной товарной группы.
3	Предложены мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.



ПК . 2.6.	<p>Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации.</p> <p>Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций.</p> <p>Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	<p>Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	4
ПК . 2.7.	<p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка.</p> <p>Участвовать в разработке маркетинговых решений.</p> <p>Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка.</p> <p>Участвовать в разработке маркетинговых решений.</p> <p>Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	4
ПК . 2.8.	<p>По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.</p> <p>Оценить конкурентоспособность товаров предприятия.</p> <p>Оценить конкурентные преимущества данной организации.</p>	<p>По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.</p>	4
ПК . 2.9.	<p>Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.)</p>	<p>Рассмотреть порядок составления в организации налоговых деклараций по налогам, уплачиваемым хозяйствующим субъектом, сроки представления налоговых деклараций в государственные налоговые органы.</p>	4

2	<p>Принималось участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях торговой организации.</p>
2,3	<p>Принималось участие в проведении маркетинговых исследований рынка, приложены материалы, подтверждающие участие.</p> <p>Участие в разработке маркетинговых решений, сформулированы решения.</p> <p>Участие в реализации маркетинговых решений.</p>
3	<p>По заданию руководства принималось активное участие в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.</p>
2,3	<p>Заполнена таблица, отображающая динамику поступления налогов, уплачиваемых организациями в бюджеты различных уровней за последние три года.</p>

		<b>Итого</b>	<b>36</b>
<b>ПМ 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</b>			
ПК 3.1.	участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	6
ПК 3.2.	рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.	Участвовать в уценке товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Участвовать в списании количественных (нормируемых) и качественных (актируемых) потерь на предприятии.	6
ПК 3.3.	оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Оценить и расшифровать маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.	4
ПК 3.4.	классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Сравнить фактический ассортимент товаров на предприятии с ассортиментным перечнем (минимумом).	4
ПК 3.5.	контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	Оформить транспортно-сопроводительные документы (приложить копии документов).	4
ПК	обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к то-	Применять санитарно-эпидемиологические нормы	4

концентрированно

Торговая организация

2,3	участвовал в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определял номенклатуру показателей качества товаров.
3	Участвовал в уценке товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Участвовал в списании количественных (нормируемых) и качественных (актируемых) потерь на предприятии.
3	Расшифровывает маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.
2,3	Сравнивает фактический ассортимент товаров на предприятии с ассортиментным перечнем (минимумом).
2,3	Работал с транспортно-сопроводительными документами (приложены копии документов).
2	Применяет санитарно-эпидемиологические нормы и

	варам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	и правила упаковки и реализации товаров и их соблюдением на предприятии.	
ПК 3.7.	проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Владеть оформлением документов по приемке товаров по количеству и качеству.	4
ПК 3.8.	работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю	Ознакомиться с документами по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложить копии документов).	4
		<b>Всего</b>	<b>36</b>
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.			
ВРП. 4.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. Принять участие в ведении деловых переговоров.	6

концентрированно

Торговая организация

	правила упаковки и реализации товаров.
2,3	Владеет составлением документов по приемке товаров по количеству и качеству
2	Проверяет правильность документов по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложены копии документов).
2,3	Знает методику ведения деловых переговоров. Принять участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации. Принять участие в ведении деловых переговоров.

ВРП. 4.2.	На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Принять участие в организации работы на складе. Изучить размещение и хранение товарных запасов. Изучить алгоритм принятия товаров.	2		Принимает участие в организации работы на складе. Изучить размещение и хранение товарных запасов. Изучить алгоритм принятия товаров.
ВРП. 4.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Изучить все виды и типы организаций розничной и оптовой торговли.	2		Знает все виды и типы организаций розничной и оптовой торговли
ВРП. 4.4.	Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли	Изучить основные потребности, виды спроса покупателей данной организации	2		Знает основные потребности, виды спроса покупателей данной организации
ВРП. 4.5	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Изучить основные и дополнительные услуги, а также их применение. Научиться применять логистические системы и методы..	2		Знает основные и дополнительные услуги, а также их применение. Научиться применять логистические системы и
ВРП. 4.6	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Выявить соответствующие спросу типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучить маркетинговые ходы для увеличения эффективности продаж.	4		Изучил соответствующие спросу типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучить маркетинговые ходы для увеличения эффективности продаж.
ВРП. 4.7.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Оценивать конкурентоспособность товаров. Анализа маркетинговой среды организации.	4		2 Оценивает конкурентоспособность товаров. Проводит анализ маркетинговой среды организации.

ВРП. 4.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Участие в реализации сбытовой политики: каналов и стратегии сбыта. Оценка конкурентоспособности товаров и организации.	4				Принимал участие в реализации сбытовой политики: каналов и стратегии сбыта. Оценка конкурентоспособности товаров и организации.
ВРП. 4.9.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Изучить ассортимент организации, выявить ходовые позиции, научиться формировать ассортимент, определять номенклатуру показателей качества товаров, работать с поставщиками, работать с технической документацией: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества. Принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов.	10			2, 3	Изучил ассортимент организации, выявить ходовые позиции, научиться формировать ассортимент, определять номенклатуру показателей качества товаров, работать с поставщиками, работать с технической документацией: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества. Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов.
		<b>Всего:</b>	<b>36</b>				
<b>ИТОГО: 180</b>							

Для характеристики уровня освоения вида работ используются следующие обозначения:

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ**

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

- ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование; доска; компьютер или ноутбук; набор презентаций и учебно-наглядных пособий, обеспечивающий тематические иллюстрации по дисциплине.
- Программное обеспечение:
  1. ОС MS Windows 10 (Azure Dev Tools for Teaching Идентификатор подписчика ICM-175854)
  2. MS Office Standard 2010 (Лицензия № 48875907)
  3. Антивирусная программа Kaspersky Endpoint Security 10 (Лицензия № 24C4-190416-102107-000-726)

Реализация программы производственной (по профилю специальности) практики осуществляется в организациях направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

- Технические средства предприятия:
  - торгово-технологическое оборудование, компьютер, принтер, калькуляторы;
  - документация, необходимая для проведения производственной практики (по профилю специальности):
    - программа производственной практики (по профилю специальности);
    - бланк дневника прохождения производственной практики (по профилю специальности);
    - бланк аттестационного листа и характеристики профессиональной деятельности по соответствующему профессиональному модулю;
    - график проведения практики.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Литература:**

##### **ПМ 1 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

##### **Основная литература:**

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 332 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

2. Графкина, М. В. Охрана труда [Электронный ресурс]: учеб. пособие / М.В. Графкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. – 298 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=339847>

3. Жулидов, С.И. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 352 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=303352>

4. Кащенко, В.Ф. Торговое оборудование [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. – 398 с.– Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=334068>

#### **Дополнительная литература:**

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2018 – 272 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=526>

2. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс] : учебник / Г.Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2019. – 222 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/931826>

3. Карнаух, Н. Н. Охрана труда [Электронный ресурс ] : учебник / Н. Н. Карнаух. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 380 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433281>

4. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2017. – 296 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=213242>

5. Попов, Ю.П.Охрана труда [Электронный ресурс ] : учеб. пособие / Ю.П. Попов, В.В. Колтунов. – Москва : КноРус, 2019. – 222 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/930571>

6. Родионова, О. М. Охрана труда [Электронный ресурс ] : учебник / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 113 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434706>

## **ПМ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

#### **Основная литература:**

1. Черник, Д. Г. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник и практикум / Д. Г. Черник, Ю. Д. Шмелёв ; под ред. Д. Г. Черника. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 408 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433306>

2. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс] : учебник / В.П. Климович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 336 с. — Режим доступа:

<https://new.znaniium.com/read?id=344637>

3. Финансы и кредит [Электронный ресурс]: учебное пособие / под редакцией О.И.Лаврушина. – Москва : КноРус, 2020. – 315 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/932286>

4. Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 431 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437571>

5. Хазанович, Э.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Хазанович Э.С. – Москва : КноРус, 2017. – 271 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/921742>

6. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. – 335 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=337067>

7. Синяева, И. М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 495 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/457271>

8. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / В.П. Федько, Л.А. Чикатуева, Н.В. Третьякова, С.А. Иващенко; под ред. проф. В.П. Федько. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М: Академцентр, 2017 – 368 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=39720>

#### **Дополнительная литература**

1. Алексунин, В.А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник/ Алексунин В.А., – 6-е изд. – М.: Дашков и К, 2017. – 216 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=276574>

2. Галанов, В. А. Финансы, денежное обращение и кредит [Электронный ресурс]: учебник / В.А. Галанов. – 2-е изд. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 416 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=339482>

3. Герасимов, Б.И. Маркетинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. – 2-е изд. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2018. – 320 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=329575>

4. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс]: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Дмитриева, И. В. Захаров, О. Н. Калачева; под редакцией И. М. Дмитриевой. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 423 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433544>

5. Захарьин, В. Р. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В. Р. Захарьин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ:



НИЦ Инфра-М, 2019 – 336 с. – Режим доступа : <https://new.znaniium.com/read?id=338379>

6. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2020. – 288 с. – Режим доступа : <https://new.znaniium.com/read?id=355636>

7. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 383 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437531>

8. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум [Электронный ресурс] : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 135 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/438648>

9. Лукина, А. В. Маркетинг товаров и услуг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.В. Лукина. – 2-е изд., доп. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 239 с. – Режим доступа : <https://new.znaniium.com/read?id=339414>

10. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. – 208 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=304060>

11. Михалева, Е. П. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е. П. Михалева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 213 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/431074>

12. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник и практикум / Г. Б. Поляк [и др.] ; под ред. Г. Б. Поляка, Е. Е. Смирновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 385 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433400>

13. Румянцева, Е. Е. Экономический анализ [Электронный ресурс] : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Румянцева. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 381 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437040>

14. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 378 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=335701>

15. Фридман, А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Фридман. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2019. – 264 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=327799>

### **ПМ 3 УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРА**

#### **Основная литература:**

1. Калачев, С. Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] : учебник / С. Л. Калачев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 479 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/426587>
2. Голубенко, О.А. Товароведение непродовольственных товаров [Электронный ресурс ]: учеб. пособие / Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. – М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=8505>
3. Николаева, М.А. Организация и проведение экспертизы оценки качества товаров. Продовольственные товары [Электронный ресурс]: учебник / М.А.Николаева. – М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 320 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=337016>

#### **Дополнительная литература**

1. Жулидов, С. И. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 352 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=303352>
2. Замедлина, Е.А. Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс ]: учеб. пособие / Замедлина Е.А. – М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 156 с.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=339739>
3. Криштафович, В.И. Теоретические основы товароведения + Приложение: Тесты [Электронный ресурс ]: учебник / В.И. Криштафович, Д.В. Криштафович. – Москва: КноРус, 2018. – 160 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/928941>
4. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент [Электронный ресурс] : учебник / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 405 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/427042>
5. Лифиц, И.М. Теоретические основы товароведения [Электронный ресурс ] : учебник / И.М. Лифиц. – Москва : КноРус, 2019. – 219 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/931895>
6. Товароведение и экспертиза мяса и мясных продуктов [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е.И. Лихачева, О.В. Юсова. — Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. — 304 с. — Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=168934>

### **ПМ 4 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

#### **Основная литература:**

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник и практикум для среднего профессионального образования /

О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 332 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/434164>

2. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 506 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

#### **Дополнительная литература:**

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 134 с. – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/438108>

2. Жулидов, С. И. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 352 с. – Режим доступа <https://new.znaniium.com/read?id=303352>

3. Жулидов, С. И. Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускной квалификационной работы [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С.И. Жулидов [и др.]. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. – 96 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=303358>

4. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] / Памбухчиянц О.В. – Москва : Дашков и К, 2018. – 272 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=526>

5. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 296с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/read?id=213242>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Формой отчетности и оценочным материалом студента по производственной практике (по профилю специальности) является составленный отчет, свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

Отчет включает:

- дневник по производственной практике (по профилю специальности)
- аттестационный лист и характеристика профессиональной деятельности соответствующего профессионального модуля
- текст отчета по производственной практике (по профилю специальности)
- приложения к отчету по производственной практике (по профилю специальности).

Отчет по производственной практике (по профилю специальности) должен быть подготовлен согласно темам, включенным в содержание практики. Одновременно с учетом специфики базового предприятия руководитель практики от колледжа университета может внести уточнения в содержание отдельных тем.

По результатам защиты отчета выставляется дифференцированный зачет.

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы кон- троля и оценки</b>
ПК. 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Дано полное название предприятия (организации) Приведена его торговая марка или логотип. Указана организационно-правовая форма предприятия. Описано место расположения предприятия (организации), приведен его юридический адрес и указан режим работы.	Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.

<p>ПК. 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работы на складе, размещать товарные запасы на хранение</p>	<p>Принял участие в организации размещения товарных запасов на хранение. Использует методы управления и продажи товаров на предприятии. Проанализировал соблюдение на предприятии (в торговой организации) Закона РФ «О защите прав потребителей» (наличие «Уголка потребителей», книги отзывов и предложений (проанализировать имеющиеся записи), информации о товарах и т.п.).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству. Принимал участие в подготовке к продаже товаров. Размещал и выкладывал товары в торговом зале.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p>	<p>Определен тип и специализация предприятия (организации).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Определены основные и дополнительные услуги организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p>	<p>Охарактеризованы условия и охрана труда на рабочих местах персонала предприятия          Указывает наличие спецодежды, средств коллективной и индивидуальной защиты, а также их состояние на предприятии.          Сделаны выводы об обеспечении санитарно-гигиенических условий на предприятии, предотвращающих возникновение профессиональных заболеваний работников (душевые кабин, кондиционеры, шторы-жалюзи, мягкие напольные покрытия и т.п.).          Сделан вывод об обеспеченности предприятия (организации) нормативными документами по охране труда и противопожарной безопасности и соблюдении установленных норм персоналом, а также правил по добровольной сертификации услуг.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике.          Наблюдение за деятельностью студента на практике.          Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Отображает организационную структуру предприятия (структуру управления предприятием).          Классифицировал договора, заключаемые на предприятии (в торговой организации) при установлении коммерческих связей.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике.          Наблюдение за деятельностью студента на практике.          Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>Использует основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике.          Наблюдение за деятельностью студента на практике.          Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Проанализирована эффективность использования площадей в торговом зале предприятия (определить коэффициенты установочной и экспозиционной площади торгового зала предприятия) и оснащенность торгово-технологическим оборудованием.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Составляет технологическую карту планировки торгового зала. Владеет используемым на предприятии торгово-технологическое оборудование.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p>	<p>Определены и подсчитаны остатки каждого из выделенных наименований выбранной товарной группы на начало проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p>Составлен и правильно оформлен в качестве организационно-распорядительного документа приказ на проведение инвентаризации выбранной товарной группы по выделенным наименованиям.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p>Произведены расчеты по результатам анализа продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям представить в табличной форме и сделать обоснованные выводы по результатам анализа. Графически представлены результаты анализа.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p>	<p>Дополнены результаты предыдущих расчетов определением показателей рентабельности продаж выбранной товарной группы по выделенным наименованиям и показателями оборачиваемости каждого выделенного наименования выбранной товарной группы.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 2.5. Выявлять потребности целевых сегментов. Определять виды спроса и соответствующие им виды маркетинга. Предлагать и обосновывать мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.</p>	<p>Выявлять потребности целевых сегментов. Определять виды спроса и соответствующие им виды маркетинга. Предлагать и обосновывать мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.</p>	<p>Экспертная оценка разрабатываемых планов  Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике</p>
<p>ПК. 2.6. Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации. Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций. Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	<p>Описать существующие в организации маркетинговые коммуникации. Обосновать целесообразность использования применяемых маркетинговых коммуникаций. Принять участие в коммуникационных маркетинговых мероприятиях.</p>	<p>Экспертная оценка проведения режимного момента на практике по профессиональному модулю. Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>
<p>ПК. 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка. Участвовать в разработке маркетинговых решений. Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка. Участвовать в разработке маркетинговых решений. Принимать участие в реализации маркетинговых решений.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>
<p>ПК. 2.8. По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценить конкурентоспособность товаров предприятия. Оценить конкурентные преимущества данной организации.</p>	<p>По заданию руководства участвовать в реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей. Оценить конкурентоспособность товаров предприятия. Оценить конкурентные преимущества данной организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике  Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>



<p>ПК. 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.)</p>	<p>Предложены мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.1 участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Участвовал в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определял номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике  Наблюдение за деятельностью студента на практике</p>
<p>ПК. 3.2. рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.</p>	<p>Участвовал в оценке товаров при изменении (количественном и качественном) градаций качества (привести примеры). Участвовал в списании количественных (нормируемых) и качественных (активируемых) потерь на предприятии.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.3. оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p>	<p>Расшифровывает маркировку товаров в соответствии с установленными требованиями.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.4. классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p>	<p>Сравнивает фактический ассортимент товаров на предприятии с ассортиментным перечнем (минимумом).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ПК. 3.5. контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.</p>	<p>Работал с транспортно-сопроводительными документами (приложены копии документов).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.6. обеспечивать соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями</p>	<p>Применяет санитарно-эпидемиологические нормы и правила упаковки и реализации товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.7. проводить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p>	<p>Владеет составлением документов по приемке товаров по количеству и качеству</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ПК. 3.8. работать с документами по подтверждению соответствия, участвовать в мероприятиях по контролю</p>	<p>Знает документы по подтверждению соответствия: сертификаты и декларации соответствия (приложены копии документов).</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>
<p>ВРП. 4.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.</p>	<p>Принимал участие в ведение деловых переговоров. Принимал участие в разработке программы совершенствования коммерческой деятельности торговой организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ВРП. 4.2. На своем участке работы управлять товарными потоками и запасами, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.</p>	<p>Принимал участие в организации работы на складе.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике.</p>
<p>ВРП. 4.3. Принимать товары по количеству и качеству.</p>	<p>Изучил размещение и хранение товарных запасов. Изучил алгоритм принятия товаров.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике</p>
<p>ВРП. 4.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной оптовой торговли.</p>	<p>Изучил все виды и типы организаций розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике</p>
<p>ВРП. 4.5 Оказывать основные и дополнительные услуги розничной и оптовой торговли.</p>	<p>Изучил основные и дополнительные услуги, а также их применение.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике.</p>
<p>ВРП. 4.6 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Научился применять логистические системы и методы</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике Наблюдение за деятельностью студента на практике.. Защита отчета по практике</p>
<p>ВРП. 4.7. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p>	<p>Изучил основные потребности, виды спроса покупателей данной организации, соответствующие им типы маркетинга, для обеспечения целей организации, изучил маркетинговые ходы для увеличения эффективности продаж.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

<p>ВРП. 4.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	<p>Проводил оценку конкурентоспособности товаров. Анализ маркетинговой среды организации. Принимал участие в реализации сбытовой политики: каналов и стратегии сбыта, оценке конкурентоспособности товаров и организации.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике..</p>
<p>ВРП.4.9 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.</p>	<p>Изучал ассортимент организации, ходовые позиции, научился формировать ассортимент, определять номенклатуру показателей качества товаров, работать с поставщиками, работать с технической документацией: товарные накладные, счета-фактуры, удостоверения качества. Принимал участие в приемке товаров по количеству и качеству, сравнивая фактически поступившие товары с данными сопроводительных документов.</p>	<p>Экспертная оценка самостоятельной деятельности обучающегося на практике. Наблюдение за деятельностью студента на практике. Защита отчета по практике.</p>

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.

<p><b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b></p>	<p><b>Основные показатели оценки результата</b></p>	<p><b>Формы и методы контроля и оценки</b></p>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики Экспертная оценка в ходе выполнения исследовательской и проектной работы студента</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,</p>	<p>Может организовать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Решение ситуационных задач; Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике</p>

оценивать их эффективность и качество.		
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Принимает решения в стандартных и нестандартных ситуациях и готов нести за них ответственность.	Экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики Экспертная оценка в ходе выполнения исследовательской и проектной работы студента
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Демонстрирует осуществление поиска и использования информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Решение ситуационных задач; Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Демонстрирует использование информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.	Экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики Экспертная оценка в ходе выполнения исследовательской и проектной работы студента
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Работает в коллективе и в команде, эффективно общается с коллегами, руководством, потребителями.	Решение ситуационных задач; Экспертная оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Самостоятельно определяет задачи профессионального и личностного развития, занимается самообразованием, осознанно планирует повышение квалификации.	Экспертная оценка конспектов мероприятий; Экспертиза проектов
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Ведет здоровый образ жизни, применяет спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Экспертная оценка в процессе прохождения практики. Защита портфолио: рефлексивный анализ (личный маршрут студента)
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Пользуется иностранным языком как средством делового общения.	

<p>ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</p>	<p>Логически верно, аргументировано и ясно излагает устную и письменную речь.</p>	<p>Экспертная оценка в процессе прохождения практики.</p>
<p>ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p>	<p>Готов обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.</p>	<p>Защита портфолио: рефлексивный анализ (личный маршрут студента)</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Соблюдает действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>Экспертная оценка в процессе прохождения практики.</p>