

Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Байкальский институт профессионального образования»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор, доцент  
Спиридонова Е.В.  
«12» апреля 2021 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

профессионального модуля

**ПМ.04 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ  
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уровень подготовки: базовый

Квалификация: Менеджер по продажам

Иркутск, 2021

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного Министерством образования и науки РФ от 15.05.2014 г. приказ № 539, зарегистрированного Министерством юстиции РФ (рег. № 32855 от 25.06.2014 г.), требованиями тарифно-квалификационных характеристик по отраслевым профессиям рабочих «Продавец продовольственных товаров», ФГОС СПО по профессии 100701.01 Продавец, контролер-кассир, утвержденного Министерством образования и науки РФ от 02.08.2013 г. приказ № 723, зарегистрированного Министерством юстиции РФ (рег. № 29470 от 25.08.2013 г.)

Организация-разработчик: АНО ПО «Байкальский институт профессионального образования»

Разработчик: Бальжинова Екатерина Кирилловна, преподаватель

Рассмотрена на заседании МЦК «02» апреля 2021 г.  
Председатель МЦК, доцент Малханова Е.В.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |      |
|---|------|
|   | стр. |
| <b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО<br/>МОДУЛЯ</b>                        | 4    |
| <b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>                                  | 6    |
| <b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>                               | 8    |
| <b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО<br/>МОДУЛЯ</b>                     | 21   |
| <b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ<br/>ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b> | 25   |

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее – рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по профессии рабочих, должностям служащих и соответствующих профессиональных компетенций (ПК): Программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения **МДК 04.01 Продавец продовольственных товаров, 3 категории должен:**

### **Иметь практический опыт:**

-обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

### **Уметь:**

-идентифицировать различные группы, подгруппы и виды продовольственных товаров (зерновых, плодоовощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных);

-устанавливать градации качества пищевых продуктов;

-оценивать качество по органолептическим показателям;

-распознавать дефект пищевых продуктов;

-создавать оптимальные условия хранения продовольственных товаров;

-рассчитывать энергетическую ценность продуктов;

-производить подготовку измерительного, механического, технологического контрольно-кассового оборудования;

-использовать в технологическом процессе измерительное, механическое, технологическое контрольно-кассовое оборудование;

### **Знать:**

- классификацию групп, подгрупп и видов продовольственных товаров;

-особенности пищевой ценности пищевых продуктов;

-ассортимент и товароведные характеристики основных групп продовольственных товаров;

-показатели качества различных групп продовольственных товаров;

-дефекты продуктов;

-особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп продовольственных товаров;

- признаки сортности, методы снижения потерь при хранении и реализации продаваемых товаров;
- принципы оформления прилавочных и внутримагазинных витрин;
- наименования основных поставщиков продаваемых товаров;
- классификацию, назначение отдельных видов торгового оборудования;
- технические требования, предъявляемых к торговому оборудованию;
- типовые правила эксплуатации оборудования;
- нормативно-техническую документацию по техническому обслуживанию оборудования;
- Закон о защите прав потребителей;
- правила охраны труда.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Выполнение работ по профессии Продавец продовольственных товаров, 3 категории, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

### **Общие компетенции**

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 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 чрезвычайной ситуации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### **Профессиональные компетенции**

ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.

ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.

ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров.

ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.

ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.

ПК 4.6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.

ПК 4.7. Изучать спрос покупателей.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Объем и виды учебной работы заочной формы обучения

|  | ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих | МДК 04.01 Продавец продовольственных товаров |
|--|--|--|
| Максимальная учебная нагрузка (всего)                    | 60   | 60   |
| Обязательная аудиторная нагрузка                         | 40   | 40   |
| Обязательные учебные занятия при заочной форме обучения: | 10   | 10   |
| - Обзорно-установочные занятия                           | 4  | 4  |
| - ЛПЗ  | 6  | 6  |
| - курсовая работа  | -  | -  |
| Самостоятельная работа                                   | 30   | 30   |
| Контрольная работа                                       | -  | -  |
| Промежуточная аттестация                                 | КЭ   | ДЗ   |
| Учебная практика   | 180  |  |
| Производственная (по профилю специальности)              | 36   |  |

### 3.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

| Наименование МДК и тем  | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся  | Объем часов | Уровень освоения |
|---|--|-------------|------------------|
| <b>МДК 04.01. Продавец продовольственных товаров</b>                        |  |             |                  |
| Тема 1. Ведение в профессиональный вид деятельности                         | Общая характеристика профессии; Цель деятельности продавца, предмет труда, средства труда. Требования, предъявляемые к профессиональной подготовленности продавца; Основные права и обязанности; Тарифно-квалификационная характеристика профессии «Продавец продовольственных товаров». Медицинские противопоказания. Организация рабочего места продавца | 2           | 1,2,3            |
| Тема 2. Правила оформления хозяйственных операций                           | Виды первичных документов. Правила оформления хозяйственных операций. Оформление товарных потерь. Операционная и главная касса. Учет кассовых операций. Товарный отчет: порядок составления, сдача в бухгалтерию. Порядок и техника проведения инвентаризации.   | 2           | 1,2,3            |
| Практическая работа 1. Качество продовольственных продуктов                 | Качество продовольственных продуктов. Расчет естественной убыли  | 2           | 1,2,3            |
| Практическая работа 2. Зерно. Зерномучные товары                            | Оценка качества образцов крупы по некоторым показателям ГОСТа. Зерно. Зерномучные товары   | 2           | 1,2,3            |
| Практическая работа 3. Яйца куриные. Яйцепродукты                           | Определение категории яиц по основным показателям. Оценка качества   | 2           | 1,2,3            |
| Самостоятельная работа 1. Организация товароснабжения розничных предприятий | Товароснабжение: понятие, сущность, требования к организации. Принципы организации товароснабжения розничных предприятий. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Организация и технология завоза товаров. Задачи и методы изучения покупательского спроса, порядок составления заявок на завоз товаров.                   | 4           | 1,2,3            |
| Самостоятельная работа 2. Основные типы технологий организации продаж       | Основные технологии продаж. Краткая характеристика четырех основных технологий продаж. Техника продаж: установление контакта; техника выявления потребностей; навыки эффективной презентации; работа с возражениями; профессиональное завершение сделки.   | 4           | 1,2,3            |
| Самостоятельная работа 3. Психологические                                   | Психологические закономерности общения в торговле. Типы покупателей.   | 4           | 1,2,3            |



|   |  |     |       |
|---|--|-----|-------|
| закономерности общения в торговле   | Психологические этапы процесса покупки. Психологические этапы процесса продажи. Принципы и формулы профессионального поведения.  |     |       |
| Самостоятельная работа 4.<br>Основы мерчендайзинга  | Понятие и значение мерчендайзинга в торговом бизнесе. Психологическая основа мерчендайзинга. Фейсинг. Правила выкладки (шелфинг). Праздничный мерчендайзинг. Инструменты мерчендайзинга и эффективность их применения в торговле.  | 4   | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа 5.<br>Реклама товаров.<br>Стимулирование сбыта   | Реклама товаров. Виды рекламных объявлений, правила оформления рекламного объявления, структура рекламного объявления.   | 4   | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа 6.<br>Хранение и подготовка товаров к продаже в магазине   | Условия и режим хранения товаров. Сроки хранения товаров. Принципы размещения и способы укладки товаров при хранении. Место и время подготовки товаров к продаже. Технология подготовки товаров к продаже: распаковка, сортировка, очистка, устранение дефектов, фасовка, оформление ценников.   | 5   | 1,2,3 |
| Самостоятельная работа 7.<br>Профессиональная этика торгового работника   | Этикет продавца: кодекс внешнего вида, кодекс поведения, кодекс общения с покупателями. Принципы профессиональной этики работника сферы обслуживания. Культура речи, правильное употребление и произношение слов и выражений. Элементы речевого этикета: формы обращения, изложения просьб, выражения, признательность, способы аргументации в деловых ситуациях. Культура телефонного разговора: этикет в деловом диалоге по телефону. Психология общения. Психологическая сторона процесса общения. Эстетика в торговле. | 5   | 1,2,3 |
| <b>Учебная практика</b><br><b>Виды работ:</b><br>Ознакомление с торговым предприятием<br>Выполнение работ продавца на торгово-технологическом оборудовании<br>Выполнение работ по подготовке товаров к продаже и рабочего места к работе<br>Выполнение работ по приемке товаров продавцом на рабочем месте<br>Выполнение работ в качестве продавца по продаже товаров<br>Выполнение работ по учету и отчетности |  | 180 | 1,2,3 |
| <b>Производственная практика</b><br><b>Виды работ:</b><br>Изучение характеристики торгового предприятия.<br>Изучение документов, регламентирующих деятельность торгового предприятия.<br>Ознакомление с планировкой предприятия, правилами внутреннего  |  | 36  | 1,2,3 |

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>распорядка.</p> <p>Ознакомление с нормативной документацией, торговой мебелью, инвентарем и оборудованием.</p> <p>Работа на различном оборудовании предприятия.</p> <p>Отработка навыков подготовки рабочего места продавца, кассира, работа на контрольно-кассовых машинах.</p> <p>Участие в оформлении ценников на товары.</p> <p>Проведение подсчета, оформление купюрной описи и приходного кассового ордера на сданную выручку.</p> <p>Участие в предреализационной подготовке товаров с учетом их особенностей.</p> <p>Изучение товарно-сопроводительной документации.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента.</p> <p>Осуществление продажи товаров.</p> <p>Отработка навыков оформления товарного чека.</p> <p>Отработка навыков подсчета количества товара, подлежащего отпуску на данную покупателем сумму.</p> <p>Участие в оформлении товарного отчета.</p> <p>Определение товарных потерь.</p> <p>Участие в инвентаризации.</p> |  |  |
|--|--|--|

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Материально-техническое обеспечение реализации**

Реализация профессионального модуля требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий;
- учебники.

Технические средства обучения:

- мультимедийное оборудование;
- компьютер.

### **4.2. Учебно-методическое обеспечение профессионального модуля**

#### **4.2.1. Основная литература**

1. Доступ к книге "Косарева О. А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров, 2020 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Московский финансово-промышленный университет «Синергия»" ЭБС ЛАНЬ.
2. Доступ к книге "Памбухчиянц О. В. Организация торговли, 2021 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Издательство "Дашков и К" ЭБС ЛАНЬ.
3. Доступ к книге "Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности, 2021 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Издательство "Дашкови К" ЭБС ЛАНЬ.

#### **4.2.2. Дополнительная литература:**

1. Доступ к книге "Техническое оснащение торговых организаций, 2017 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Вологодский государственный университет" ЭБС ЛАНЬ.
  2. Доступ к книге "Рензяева Т. В. Основы технического регулирования качества пищевой продукции. Стандартизация, метрология, оценка соответствия, 2022 г." - коллекция "Технологии пищевых производств - Издательство "Лань" (СПО)" ЭБС ЛАНЬ.
  3. Андреева О.Н. Профессия – продавец. Практическое пособие. М.: Владос – Пресс. 2015.
  4. Киракозова Н.Ш. Справочник продавца продовольственных товаров. М.: Высшая школа, 1991.
  5. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. М.: Дашков и К. 2019.
- Доступ к книге "Разнова Н. В., Цветочкина И. А. Управление персоналом, 2020 г." - коллекция "Экономика и менеджмент - Сибирский Федеральный Университет" ЭБС ЛАНЬ.

## ***Нормативно-правовая документация:***

### *Законодательные акты*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 512 с.

### *Федеральные законы РФ*

1. «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

2. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.

3. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» от 31.12. 2005 г., ФЗ-№ 94 ( с изм. от 30 декабря 2008 г.).

4. «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 ( с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).

### *Постановления Правительства Российской Федерации*

1. «Об утверждении Правил продажи алкогольной продукции» от 19 августа 1996 г. № 987 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 16.11.1996 N 1364, от 14.07.1997 N 867, от 13.10.1999 N 1150, от 02.11.2000 N 840);

2. «Об утверждении Правил продажи по образцам» от 21 июля 1997 г. № 918 ( с изм. и доп. от 07.12. 2000 № 929);

3. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 9.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80);

4. "О внесении изменений в Правила продажи отдельных видов товаров" от 27 марта 2007 г., № 185.

5. Постановление Госстандарта РФ от 28 апреля 1999 года №21 “О правилах проведения сертификации пищевых продуктов и продовольственного сырья”

### *Стандарты*

1. ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения. – М.: Госстандарт России, 2000.-12 с.

2. ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования. - М.: Госстандарт России, 2000. – 7 с.

3. ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.– М.: Госстандарт России, 2000.- 7 с.

4. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.
5. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.;
6. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст
7. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.;
8. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 29 декабря 2003 г. 401-ст;
9. ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования Принят и введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1997 г., № 439-ст;
10. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-6);
11. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 23 июля 1975 г. N 115, (П-7).

*Периодические издания:*

1. «Современная торговля»;
2. «Мерчендайзинг»;
3. «Торговое оборудование»;
4. «Товароведение продовольственных товаров».

4.2.3. Интернет ресурсы

1. [www, gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
2. [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»;
3. [www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»;
4. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант;
5. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)- справочно - правовая система Консультант Плюс;
6. [www, retailer, ru](http://www.retailer.ru) - сайт Сообщества профессиональной розничной торговли;
7. [www, reteilerclub. ru](http://www.reteilerclub.ru) - учебно-информационный проект Супер- розница

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

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается промежуточной аттестацией, которую проводит экзаменационная комиссия. В состав экзаменационной комиссии могут входить представители общественных организаций обучающихся.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю самостоятельно разрабатываются образовательным учреждением и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательными учреждениями создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включает в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

| <b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>   | <b>Формы и методы контроля</b>   |
|--|--|
| ПК 4.1. Осуществлять приемку товаров и контроль за наличием необходимых сопроводительных документов на поступившие товары.                     | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| ПК 4.2. Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку.  | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| ПК 4.3. Обслуживать покупателей, консультировать их о пищевой ценности, вкусовых особенностях и свойствах отдельных продовольственных товаров. | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта,               |

|  |  |
|--|--|
|  | самоконтроль.  |
| ПК 4.4. Соблюдать условия хранения, сроки годности, сроки хранения и сроки реализации продаваемых продуктов.   | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| ПК 4.5. Осуществлять эксплуатацию торгово-технологического оборудования.   | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| ПК 4.6. Осуществлять контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей.  | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| ПК 4.7. Изучать спрос покупателей.   | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| <b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>  | <b>Формы и методы контроля</b>   |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.   | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |

|   |   |
|---|---|
| <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>  | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p> |
| <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p> |
| <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>  | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p> |
| <p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>   | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p> |
| <p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>    | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p> |
| <p>ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.</p>                     | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p> |
| <p>ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.</p>  | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.</p> |
| <p>ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать</p>  | <p>Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование,</p>  |



|   |  |
|---|--|
| устную и письменную речь.   | работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль.   |
| ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия, по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайной ситуации. | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |
| ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.   | Выполнение заданий самостоятельной и практической работы, тестирование, работа со словарями и справочной литературой, составление тематического конспекта, самоконтроль. |