

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный технологический университет»  
Зареченский технологический институт –  
филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Пензенский государственный технологический университет»



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ЗТИ – филиала ПензГТУ

*Н.Н. Багаев* Н.Н.Багаев

« 31 » 08 2017 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

**ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**  
по специальности среднего профессионального образования  
социально-экономического профиля:

**38.02.04**  
**Коммерция (по отраслям)**

год приема 2014

Заречный, 2017 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Разработчик: Фатеева Л.В., преподаватель Зареченского технологического института – филиала ПензГТУ.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена цикловой методической комиссией общеобразовательных, естественнонаучных и ОГСЭ дисциплин.

Протокол от 31.08.2017 г. №1

Председатель ЦМК  / Климова Т.В.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена методическим советом ЗТИ – филиала ПензГТУ.

Протокол от 31.08.2017 г. №1.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	8
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	22
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	25
<b>6. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ</b>	27

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

## **ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

### **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- 1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.**
- 2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.**
- 3. Принимать товары по количеству и качеству.**
- 4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.**
- 5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.**
- 6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.**
- 7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.**
- 8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.**
- 9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.**
- 10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.**

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

## **1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля ПМ 01.**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

### **иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

### **уметь:**

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

### **знать:**

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;

- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля ПМ 01:**

всего – **348 часов**, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – **276 часов**, включая:
  - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **32 часа**;
  - самостоятельной работы обучающегося – **244 часа**.
- производственной практики – **72 часа**.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видами профессиональной деятельности (ВПД): Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу 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 статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
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 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 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1-1.10	Раздел 1. Изучение коммерческой деятельности на предприятии	50	6	2	-	44	-	-	-	
ПК 1.1-1.10	Раздел 2. Формирование практических навыков в организации рациональной технологии процесса продажи товаров	99	12	6		87		-	-	-
ПК 1.1-1.10	Раздел 3. Приобретение умений в области процессов товародвижения, подбора, установки и рациональной эксплуатации всех видов торгово-технологического оборудования	127	14	6		113		-	-	-
ПК 1.1-1.10	Производственная практика (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</i>	72								72
	<b>Всего:</b>	<b>348</b>	<b>32</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>244</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>72</b>	



### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел ПМ 1 Изучение коммерческой деятельности на предприятии</b>			
<b>МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности</b>	<i>Всего</i>	<b>50</b>	
	<i>Содержание учебного материала, в т. ч. практические занятия</i>	<b>6</b>	
	<i>Самостоятельная работа</i>	<b>44</b>	
<i>Раздел 1 Основы коммерческой деятельности</i>			
<b>Тема 1.1 Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности</b>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Понятие и сущность коммерческой работы, связанной с движением товара, продолжением процесса производства в сфере обращения. Основные принципы коммерческой деятельности: соблюдение действующего законодательства; соблюдение действующего законодательства; соблюдение деловой этики; оптимальность коммерческих решений; доходность, прибыльность. Этапы коммерческой деятельности, их сущность, особенности. Роль и значение торговых услуг.</p> <p>Основные факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Необходимые условия для коммерческой деятельности</p> <p>Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Физическое и юридическое лицо. Организационно-правовые формы организации предпринимательской деятельности. Виды коммерческих организаций и фирм по характеру их экономических связей с производителями и потребителями товаров.</p> <p>Государственное регулирование коммерческой деятельности. Цели, задачи государственного регулирования. Методы государственного регулирования коммерческой деятельности.</p>	1	2

	<b>Практическое занятие № 1 Изучение нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность</b>	1	
<b>Раздел 2 Технология коммерческой деятельности</b>			
<b>Тема 2.1 Коммерческие службы организаций. Установление хозяйственных связей, коммерческие договоры</b>	<b>Содержание</b>	2	2
	<p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле</p> <p>Хозяйственные связи: понятие, элементы, источники информации. Экономические, коммерческие, административно-правовые, финансовые и другие отношения, складывающиеся между покупателями и поставщиками в процессе поставок товаров.</p> <p>Договор купли-продажи, поставки товаров и контрактация. Понятие сделки и договора, их основные признаки и разновидности. Структура и содержание договора. Основные этапы процесса заключения договора.</p> <p>Понятие оферты, её назначение. Порядок заключения договоров путём проведения торгов.</p> <p>Способы обеспечения исполнения обязательств. Ответственность за нарушение договорных обязательств. Изменение и расторжение договора, их причины.</p> <p>Понятие коммерческого риска. Классификация. Методы снижения коммерческого риска. Предпринимательские риски - неотъемлемые атрибуты коммерческой деятельности и факторы их возникновения. Классификация, последствия. Система управления рисками, фонд риска.</p> <p>Страхование рисков: понятие, способы страхования, договор страхования. Страхование грузов: особенности страхования, взаимодействие систем страхования грузов и ответственности перевозчиков, правила транспортного страхования грузов. Пути снижения вероятного риска.</p>		
	<b>Практическое занятие № 2 Установление коммерческих связей, заключение договоров и контроль за их выполнением</b>	1	
<b>Тема 2.2 Инновации в коммерции</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	<p>Этапы процесса инновации. Понятие инновационного процесса. Механизм осуществления и принятия инноваций. Общая характеристика инновационных процессов (нововведений). Виды инноваций. Цели инноваций. Выбор конкретного направления технического развития предприятия. Анализ и оценка технико-организационного уровня производства. Основные направления организационного прогресса. Оценка эффективности инноваций.</p> <p>Содержание основных этапов методики оценки инновационных намерений.</p>		

	Критерии оценки экспериментальной, инновационной работы. Оценочный лист результатов реализации программы. Структура чек-листа факторов риска в инновационном процессе		
<b>Экзамен</b>			
<b>Самостоятельная работа при изучении Раздела ПМ 1</b>		44	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. выполнение индивидуальных заданий (подготовка докладов, сообщений, рефератов, эссе, презентаций, библиографических списков, резюме, глоссариев и т.д.)</li> <li>2. решение задач, упражнений;</li> <li>3. изучение законодательных актов;</li> <li>4. подготовка тематического словаря терминов;</li> <li>5. подготовка к аудиторным занятиям и выполнение заданий разного типа и уровня сложности;</li> <li>6. работы с нормативными документами и законодательной базой;</li> <li>7. работа с тестами и вопросами для самопроверки;</li> <li>8. подготовка к дискуссии;</li> <li>9. чтение дополнительной литературы;</li> <li>10. решение проблемных ситуаций;</li> <li>11. работа с учебной литературой;</li> <li>12. работа с учебником и опорным конспектом;</li> <li>13. решение проблемных задач, требующих самостоятельных рассуждений;</li> <li>14. работа в сети Интернет;</li> <li>15. подготовка к зачётному тестированию;</li> <li>16. подготовка к практической работе (сбор информации);</li> <li>17. чтение дополнительной литературы;</li> <li>18. конспектирование прочитанного;</li> <li>19. решение ситуационных коммерческих задач;</li> <li>20. составление плана ответа на специально подготовленные вопросы;</li> <li>21. подготовка ответов на контрольные вопросы;</li> <li>22. подготовка к участию в научных и научно-практических конференциях и семинарах;</li> <li>23. подготовка к участию в работе факультативов, спец. семинаров;</li> <li>24. прохождение практик и выполнение предусмотренных ими заданий, составление отчетов по итогам практик.</li> </ol>			
<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Моделирование управленческих процессов на предприятиях, занимающихся коммерческой деятельностью.</li> <li>2. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.</li> <li>3. Особенности организации коммерческой деятельности.</li> <li>4. Факторы, определяющие становление и развитие коммерческой деятельности в России и за рубежом.</li> </ol>			

<p>5. Исследование экономической среды предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью.</p> <p>6. Ассортиментная политика предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью.</p> <p>7. Направления и пути финансового обеспечения коммерческой деятельности.</p> <p>8. Государственная поддержка предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью.</p> <p>9. Особенности государственного регулирования коммерческой деятельности в России и за рубежом.</p> <p>10. Организация хозяйственных связей в торговле.</p> <p>11. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</p> <p>12. Договоры в коммерческой деятельности.</p> <p>13. Понятие и правовое регулирование договоров.</p> <p>14. Порядок заключения и исполнения договоров.</p> <p>15. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств.</p> <p>16. Изменения и расторжение договора.</p> <p>17. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</p> <p>18. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности.</p> <p>19. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле</p> <p>20. Заявки и заказы на товары.</p> <p>21. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.</p> <p>22. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.</p>			
<p><b>Раздел ПМ 2 Формирование практических навыков в организации рациональной технологии процесса продажи товаров</b></p>			
<p><b>МДК.01.02. Организация торговли</b></p>	<p><i>Всего</i></p> <p><i>Содержание учебного материала, в т. ч. практические занятия</i></p> <p><i>Самостоятельная работа</i></p>	<p><b>99</b></p> <p><b>12</b></p> <p><b>87</b></p>	
<p><b>Тема 1: Основы организации розничной и оптовой торговли</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Понятия и виды розничной торговой сети. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Торговые сети и основные принципы размещения магазинов. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Методы и специализация предприятий розничной сети. Методы продажи товаров. Экономическая и социальная эффективность различных методов Типизация и специализация розничной торговой сети</p> <p>Оптовая торговля. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Определение оптовыми предприятиями целевого рынка, формирование</p>	<p>2</p>	<p>2</p>

	<p>товарного ассортимента и комплекса услуг. Формы оптовой продажи товаров (транзитная и складская). Методы оптовой продажи товаров со склада. Организация и технология биржевой торговли. Специфика ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.</p> <p>Товарные знаки в коммерческой работе. Регистрация. Применение. Случаи аннулирования товарного знака.</p> <p>Организация торговли на аукционах. Понятие. Виды аукционов. Проведение торгов</p> <p>Защита прав потребителей и государственный контроль в торговле.</p>		
	<b>Практическое занятие № 1 Установление вида и типа организации розничной и оптовой торговли</b>	1	
	<b>Практическое занятие № 2 Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли</b>	1	
<b>Тема 2: Организация торгово - технологического процесса и обслуживания покупателей</b>	<b>Содержание</b>	1	
	<p>Организация торгово-технологического процесса в магазине. Содержание торгово-технологического процесса в магазине и принципы его организации. Правила внутреннего распорядка на предприятии. Понятие о материальной ответственности. Порядок заключения и расторжения договора на материальную ответственность. Инвентаризация. Инструменты мерчендайзинга. Эффективное расположение и выкладка. Эффективное представление продвигаемых товаров.</p> <p>Культура торговли. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей в магазине. Размещение товаров в торговом зале. Выкладка отдельных видов товаров. Обслуживание покупателей. Приветствие посетителей магазина. Развитие беседы. Общение с покупателем в ходе выбора покупки. Работа с вопросами, сомнениям и возражениями покупателя. Помощь в выборе товара. Завершение покупки. Понятия демонстрации и дегустации.</p> <p>Услуги, оказываемые покупателям. Виды дополнительных коммерческих услуг. Оптовые торговые услуги: технологические, коммерческие, организационно-консультативные. Торговые услуги, дополнительно оказываемые торговыми предприятиями покупателям в процессе покупки или потребления товаров. Факторы, влияющие на отношение покупателей к торговому предприятию.</p>		2
<b>Тема 3: Управление товарными запасами и потоками</b>	<b>Содержание</b>	2	
	Формирование товарного ассортимента. Товарное предложение и		2

	<p>покупательский спрос. Формирование покупательского спроса. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.</p> <p>Приемка товара по количеству и качеству. Нормативно-правовая база приемки товаров. Технология приемки товаров. Сопроводительные документы.</p> <p>Факторы, оказывающие влияние на сохранность товара Условия и правила размещения товаров на хранение. Особенности хранения отдельных видов товаров. Предварительная подготовка товаров к продаже в соответствии с правилами продажи.</p>		
	<b>Практическое занятие № 3 Обеспечение товародвижения и приемка товаров по количеству и качеству</b>	1	
	<b>Практическое занятие № 4 Управление товарными запасами и потоками</b>	1	
	<b>Практическое занятие № 5 Решение ситуационных задач по теме 3</b>	1	
<b>Тема 4: Требования к обслуживающему персоналу</b>	<b>Содержание</b>	1	2
	<p>Профессиональные требования к коммерческому работнику. Понятие этики. Этический кодекс предпринимателя-коммерсанта. Этикет предпринимателя-коммерсанта. Умение коммерсанта разбираться в вопросах: закупки и продажи товаров, включая внешнеэкономические операции, маркетинга, управления и права, бухгалтерского учёта, финансирования и налогообложения.</p> <p>Этикет делового общения: одежда, переговоры, деловые письма. Правила представления и знакомства. Организация деловых переговоров. Планирование деловых встреч. Подготовка к коммерческим переговорам. Порядок и тактика ведения переговоров. Оформление результатов переговоров. Правила деловой переписки и телефонных переговоров, их особенности. Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде. Ведение делового протокола.</p>		
	<b>Практическое занятие № 6 Разработка должностной инструкции менеджера по продажам</b>	1	
<b>Экзамен</b>			
	<p align="center"><b>Самостоятельная работа при изучении Раздела ПМ 2</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. выполнение индивидуальных заданий (подготовка докладов, сообщений, рефератов, эссе, презентаций, библиографических списков, резюме, глоссариев и т.д.)</li> <li>2. решение задач, упражнений;</li> <li>3. изучение законодательных актов;</li> <li>4. подготовка тематического словаря терминов;</li> <li>5. подготовка к аудиторным занятиям и выполнение заданий разного типа и уровня сложности;</li> </ol>	87	

<ol style="list-style-type: none"> <li>6. работы с нормативными документами и законодательной базой;</li> <li>7. работа с тестами и вопросами для самопроверки;</li> <li>8. чтение дополнительной литературы;</li> <li>9. решение проблемных ситуаций;</li> <li>10. работа с учебной литературой;</li> <li>11. работа с учебником и опорным конспектом;</li> <li>12. решение проблемных задач, требующих самостоятельных рассуждений;</li> <li>13. работа в сети Интернет;</li> <li>14. подготовка к зачётному тестированию;</li> <li>15. подготовка к практической работе (сбор информации);</li> <li>16. конспектирование прочитанного;</li> <li>17. решение ситуационных коммерческих задач;</li> <li>18. составление плана ответа на специально подготовленные вопросы;</li> <li>19. подготовка ответов на контрольные вопросы;</li> <li>20. подготовка к участию в научных и научно-практических конференциях и семинарах;</li> <li>21. подготовка к участию в работе факультативов, спец. семинаров;</li> <li>22. прохождение практик и выполнение предусмотренных ими заданий, составление отчетов по итогам практик.</li> </ol>		
<p><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономическая сущность торгового предприятия.</li> <li>2. Сфера обращения и её особенности в условиях рынка.</li> <li>3. Современное состояние и перспективы развития оптовой торговли.</li> <li>4. Основные формы оптовой торговли.</li> <li>5. Функции и основные задачи оптовой торговли.</li> <li>6. Сущность и задачи оптового торгового предприятия.</li> <li>7. Виды предприятий оптовой торговли.</li> <li>8. Оптовые торговцы, брокеры и агенты.</li> <li>9. Конторы производителей и розничных торговцев, специализированные оптовики.</li> <li>10. Сущность, роль и значение закупочной работы.</li> <li>11. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров, сервисное обслуживание.</li> <li>12. Классификация потребительских товаров. Понятие ассортимента. Его классификация. Свойства и показатели ассортимента.</li> <li>13. Порядок формирования товарного ассортимента на оптовых базах. Разработка ассортиментных перечней для оптовых баз.</li> <li>14. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения.</li> </ol>		

<p>15. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров.</p> <p>16. Формы торговли. Предприятия розничной торговли, их виды и типы.</p> <p>17. Понятие и сущность розничной торговли.</p> <p>18. Функции и основные задачи розничной торговли.</p> <p>19. Типы организаций, занимающихся розничной торговлей.</p> <p>20. Требование стандартов и технических условий к хранению товаров.</p> <p>21. Хранение товаров: стеллажное, штабельное, навалом, в подвешенном виде.</p> <p>22. Условия и правила размещения товаров к продаже в соответствии с правилами продажи.</p> <p>23. Особенности подготовки отдельных групп и видов товаров к продаже.</p> <p>24. Услуги розничной торговли.</p> <p>25. Методы продажи.</p> <p>26. Качество торгового обслуживания.</p> <p>27. Культура торгового обслуживания.</p> <p>28. Закон «О защите прав потребителей».</p> <p>29. Подготовка организации добровольной сертификации услуг предприятия розничной торговли.</p> <p>30. Документационное обеспечение розничной и оптовой торговли.</p> <p>31. Современное состояние и перспективы развития розничной торговли.</p>		
<p><b>Раздел ПМ 3</b>  <b>Приобретение умений в области процессов товародвижения, подбора, установки и рациональной эксплуатации всех видов торгово-технологического оборудования</b></p>		
<p><b>МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда</b></p>	<p><i>Всего</i></p> <p><i>Содержание учебного материала, в т. ч. практические занятия</i></p> <p><i>Самостоятельная работа</i></p>	<p><i>127</i></p> <p><i>14</i></p> <p><i>113</i></p>
<p><b>Введение</b>  <b>Тема 1: Мебель и инвентарь для предприятий торговли</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Научно-технический прогресс, его влияние на торговлю. Понятия техники и технологии. Развитие НТП. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания, повышении производительности труда работников торговых организаций и увеличения прибыли при экономии трудовых и материальных затрат. Значение НТП в повышении производительности труда.</p> <p>Состав и взаимосвязь помещений торгового предприятия. Особенности</p>	<p>3</p> <p>2</p>



	<p>технологических планировок предприятий торговли. Принципы выбора типов оборудования. Определение рационального набора торгового оборудования и характер его размещения. Влияние технологической оснащённости на эффективность использования площадей магазина. Интерьер торгового зала, технологический и художественный характер.</p> <p>Назначение, классификация и виды мебели. Значение мебели в организации работы магазина. Понятие установочной площади. Ёмкость торгового оборудования. Экономическая эффективность использования оборудования.</p> <p>Характеристика основных видов и типов торговой мебели. Требования, предъявляемые к мебели магазина. Типизация, унификация и стандартизация мебели магазина. Мебель торговых залов магазинов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Новые перспективы направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению.</p> <p>Торговый инвентарь. Классификация торгового инвентаря по назначению. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций.</p>		
	<p><b>Практическое занятие № 1 Составление перечня торгового инвентаря для оснащения магазина самообслуживания</b></p>	1	
<p><b>Тема 2: Виды применяемого оборудования, характеристика, назначение, классификация, правила эксплуатации и технического обслуживания</b></p>	<p><b>Содержание</b></p> <p>Классификация и характеристика весоизмерительного оборудования. Устройство весов настольных циферблатных, товарных, шкальных. Установка их на рабочем месте. Весы электронные, их устройство, правила эксплуатации. Требования, предъявляемые к весам. Измерительное оборудование: понятие, назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерительного оборудования. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций весоизмерительным оборудованием.</p> <p>Гири, меры объёма и длины: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними.</p> <p>Характеристика дозирующих устройств: назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации.</p> <p>Измельчительно-режущее оборудование. Значение измельчительно-режущего оборудования в торговле продовольственными товарами. Требования, предъявляемые к нему. Классификация. Характеристика отдельных видов.</p>	3	2

	<p>Характеристика фасовочно-упаковочного оборудования. Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркировки упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом.</p> <p>Торговые автоматы</p> <p>Классификация, устройство и характеристика ККМ. Порядок ведения расчётных операций. Контрольно-кассовые машины: понятие, назначение, правовое регулирование, порядок их эксплуатации. Государственный реестр ККМ. Правила эксплуатации ККМ. Основные правила работы на ККМ.</p> <p>Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Холодильные агенты: виды, свойства, применение.</p>		
	<b>Практическое занятие № 2 Установление соответствия характеристики весов одному из перечисленных признаков классификации</b>	1	
	<b>Практическое занятие № 3 Ознакомление с устройством и правилами эксплуатации весоизмерительного оборудования</b>	1	
	<b>Практическое занятие № 4 Эксплуатирование торгово-технологического оборудования (на примере весов)</b>	1	
	<b>Практическое занятие № 5 Расшифровка штрихового кода, состоящего из 13 цифр</b>	1	
	<b>Практическое занятие № 6 Ознакомление с электронными ККМ: принципы устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации</b>	1	
<b>Тема 3: Охрана труда при эксплуатации торгового оборудования</b>	<b>Содержание</b>	2	
	<p>Нормативные документы, предусматривающие вопросы охраны труда. Понятие охраны труда, её значение в жизни и деятельности гражданина. Основные нормативные акты, предусматривающие вопросы охраны труда. Органы государственного, ведомственного и общественного контроля над охраной труда.</p> <p>Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Порядок расследования несчастных случаев. Виды инструктажей по охране труда. Журналы регистрации. Профессиональные заболевания, понятие</p> <p>Условия труда и производственная санитария. Санитарно-гигиенические условия и требования производственной санитарии. Ответственность руководителей по вопросам условий труда и производственной санитарии. Нормативные документы, регулирующие условия труда и вопросы</p>		2

	<p>производственной санитарии.</p> <p>Электробезопасность. Факторы, вызывающие поражение электрическим током. Виды электротравм. Защита от поражения электрическим током. Классификация помещений по степени электробезопасности. Технические средства защиты человека от поражения электрическим током: заземление, зануление, защитное отключение, изоляция и ограждение токоведущих частей. Индивидуальные средства защиты от поражения электрическим током.</p> <p>Организация пожарной охраны в торговых предприятиях. Способы тушения пожаров. Пожарный инвентарь. Эвакуация людей и материальных ценностей во время пожара.</p> <p>Средства пожарной сигнализации и связи. Устройство и эксплуатация различных видов огнетушителей. Тепловые извещатели, их характеристика и принцип действия. Световые извещатели, их применение.</p>		
<b>Зачёт</b>			
<p style="text-align: center;"><b>Самостоятельная работа при изучении Раздела ПМ 3</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. выполнение индивидуальных заданий (подготовка докладов, сообщений, рефератов, эссе, презентаций и т.д.)</li> <li>2. решение задач, упражнений;</li> <li>3. подготовка к аудиторным занятиям и выполнение заданий разного типа и уровня сложности;</li> <li>4. работы с нормативными документами и законодательной базой;</li> <li>5. работа с тестами и вопросами для самопроверки;</li> <li>6. чтение дополнительной литературы;</li> <li>7. решение проблемных ситуаций;</li> <li>8. работа с учебником и опорным конспектом;</li> <li>9. решение проблемных задач, требующих самостоятельных рассуждений;</li> <li>10. работа в сети Интернет;</li> <li>11. подготовка к практической работе (сбор информации);</li> <li>12. составление плана ответа на специально подготовленные вопросы;</li> <li>13. подготовка ответов на контрольные вопросы;</li> <li>14. подготовка к зачёту;</li> <li>15. прохождение практик и выполнение предусмотренных ими заданий, составление отчетов по итогам практик.</li> </ol>		113	
<p style="text-align: center;"><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли.</li> <li>2. Виды торговых зданий, их особенности.</li> <li>3. Основные функциональные группы помещений магазина.</li> </ol>			

4. Технологические планировки магазинов: торговое помещение магазина; торговый зал; помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; подсобное помещение; техническое помещение.		
<b>Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю</b>	<b>72</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Виды работ</b></p> <p>Инструктаж о прохождении учебной практики. Ознакомление с предприятием: его типом, специализацией, профилем, местом расположения, контингентом обслуживания, режимом работы, перечнем основных и дополнительных услуг розничной торговли.</p> <p>Знакомство с материально-технической базой предприятия: планировкой, основными группами помещений. Ознакомление с порядком открытия и закрытия магазина, сдача магазина на охрану, хранения пломбира и ключей.</p> <p>Ознакомление с обязанностями работников магазина, в том числе по сохранению товаро-материальных ценностей и денежных средств. Изучение видов материальной ответственности работников магазина.</p> <p>Ознакомление с квалификационными требованиями к профессии продавца (кассира) различных разрядов. Идентификация вида, класса и типа торговой организации.</p> <p>Изучение требований к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучение правил торговли.</p> <p>Оценка соответствия помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями.</p> <p>Ознакомление с правилами внутреннего распорядка. Соблюдение этих правил в процессе прохождения учебной практики.</p> <p>Проверка соответствия принимаемого товара товарно-сопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверка сведений, указанных на маркировке товара и в товарно-сопроводительных документах.</p> <p>Ознакомление с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Осуществление приемки товаров по количеству.</p> <p>Ознакомление с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними.</p> <p>Овладение основными операциями предреализационной подготовки товаров с учетом их особенностей: проверка наименования, количества, сортировка товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.), распаковывание товаров, их расфасовка, установление цены, состояния упаковки и правильности маркировки; овладение техникой фасовки, упаковывания товаров, оформления ценников. Маркирование фасованных товаров. Овладение навыками комплектования и оформления наборов товаров. Оценка соответствия подготовки товаров к продаже в магазине требованиям нормативных документов.</p> <p>Подготовка рабочего места продавца к работе: проверка наличия необходимого запаса товаров, проверка весов, подготовка упаковочных материалов. Уход за рабочим местом продавца и содержание его в надлежащем порядке.</p>		

<p>Выкладка товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании).</p> <p>Овладение навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, информирование покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров; предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления.</p> <p>Организация рабочего места продавца. Подготовка упаковочного материала, инвентаря, весоизмерительного оборудования. Ознакомление с безопасными приемами труда. Оценка достаточности количества и ассортимента товаров для обеспечения их бесперебойной продажи. Уход за рабочим местом и содержание его в надлежащем состоянии. Подготовка торгового зала магазина к работе.</p> <p>Отработка навыков обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, консультирование покупателей о свойствах товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, товаров сопутствующего ассортимента (оказание дополнительных услуг).</p> <p>Осуществление продажи непродовольственных товаров с учетом их особенностей, а также профиля, специализации и ассортиментного перечня магазина (оказание основной услуги). Проверка качества товаров, точности измерения количества товаров. Правильности подсчета стоимости покупки в присутствии потребителя. Оформление товарного чека в случаях, предусмотренных Правилами.</p> <p>Приобретение умений обеспечения качества и безопасности непродовольственных товаров при размещении в торговом зале.</p>		
	<b>Всего</b>	<b>348</b>
<b>ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ</b>		

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

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

Реализация профессионального модуля предполагает наличие кабинета организации коммерческой деятельности и логистики; кабинета междисциплинарных курсов; лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

**Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:** организации коммерческой деятельности и логистики:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места обучающихся;
- доска фиксированная;
- учебные плакаты;
- раздаточный материал;
- стенды.

**Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:** междисциплинарных курсов

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места обучающихся;
- доска фиксированная;
- настенная демонстрационная система;
- таблицы и раздаточный материал;
- материалы для работы по темам.

*Технические средства обучения:*

- ноутбук;
- телевизор;

**Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:**

- рабочие места обучающихся;
- весы настольные циферблатные РН-3Ц13У;
- контрольно-кассовая машина «ОРИОН-100К»;
- муляжи продовольственных товаров;
- микроскоп;
- универсальная индикаторная бумага;
- компьютер в сборе;
- плакаты;

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

## 4.2. Информационное обеспечение обучения

### Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

#### Основные источники:

1. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования.- М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012.-448 с.
2. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для СПО / Г. И. Беляков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 404 с. — (Профессиональное образование).
3. Девисилов В.А. Охрана труда.: учебник. – М.: ФОРУМ, 2010. -512 с.: ил.- (Профессиональное образование).

#### Дополнительные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Принят Государственной Думой 21.10.94 (в редакции Федеральных законов от 20.02.96 № 18-ФЗ, от 12.08.96 № 111-ФЗ, от 08.07.99 № 138-ФЗ):
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Принят Государственной Думой 22.12.95 (в редакции Федеральных законов от 12.08.96 № 110-ФЗ, от 24.10.97 № 133-ФЗ, от 17.12.99 № 213-ФЗ).
3. Закон Российской Федерации от 07.02.92 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в редакции Федеральных законов от 09.01.96 № 2-ФЗ, от 17.12.99 № 212-ФЗ).
4. Федеральный закон от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в редакции 6. Федеральных законов от 13.06.96 № 65-ФЗ, от 24.05.99 № 101-ФЗ). Федеральный закон от 08.01.98 № 2-ФЗ «Транспортный устав железных дорог Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в редакции Федеральных законов от 11.07.98 № 96-ФЗ, от 31.12.98 № 193-ФЗ).
6. Федеральный закон от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ» (ред. от 25 октября 2007 г.)

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

Максимальный объем аудиторной учебной нагрузки в год в заочной форме обучения составляет 160 академических часов.

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

**Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):** наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью». Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.



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

### Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	- участие в установлении контактов с деловыми партнерами фирмы; - участие в заключении договоров по форме на поставку товара; - осуществление контроля за выполнением договоров.	<p>Экспертная оценка и наблюдение за деятельностью студентов при выполнении практических работ в ходе производственной практики. Дифференцированный зачет по учебной практике.</p>
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	- управление товарными запасами и потоками на своем участке работы; - организация работ на складе; - размещение товарных запасов на хранение.	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	- умение принимать товары по количеству и качеству.	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	- идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли.	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	- оказание основных и дополнительных услуг розничной и оптовой торговли.	
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	- участие 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.	- умение применять методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения в коммерческой деятельности.	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	- использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности; - определение статических величин, показателей вариации и индексов.	
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	- умение применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	- эксплуатация торгово-технического оборудования.	

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрация интереса к избранной профессии;</li> <li>- участие в конкурсах профессионального мастерства;</li> <li>- посещение занятий кружка технического творчества, других форм внеучебной работы по профессии;</li> <li>- участие в работе научного общества.</li> </ul>	Экспертное наблюдение и оценка в ходе конкурсов профессионального мастерства, выставок технического творчества, олимпиад, научно-практических конференций
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;</li> <li>– оценка эффективности и качества выполнения;</li> <li>- организация собственной деятельности в соответствии с поставленной целью;</li> <li>- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;</li> <li>- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.</li> </ul>	Устный экзамен. Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, нести ответственность за результаты своей работы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составление обучающимся портфолио личных достижений;</li> <li>- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</li> </ul>	Экспертиза портфолио личных достижений учащегося, интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения модуля
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</li> </ul>	
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами	<ul style="list-style-type: none"> <li>- корректное взаимодействие с обучающимися, педагогами, мастерами-наставниками, клиентами в ходе освоения профессионального модуля;</li> <li>- успешное взаимодействие при работе в парах, малых группах;</li> <li>- участие в спортивных и культурных мероприятиях различного уровня.</li> </ul>	Изготовление полезной продукции по заказам предприятий, интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения модуля
ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- участие в проведении военных сборов;</li> <li>- демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности.</li> </ul>	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе освоения профессионального модуля.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение действующего законодательства и обязательных требований нормативных документов;</li> <li>- соблюдение требований стандартов и технических условий.</li> </ul>	

## 6. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Номера пунктов				Дата внесения изменений	Содержание изменения (новое содержание пункта)	Подпись председателя ЦМК
	измененных	замененных	новых	аннулированных			

СОГЛАСОВАНО:

Зам. директора по УР Зареченского технологического института – филиала  
ФГБОУ ВПО ПензГТУ



Е.Ю. Нехорошева

« 29 » 08 2014 г.

Ответственный за учебно-производственную практику Зареченского  
технологического института – филиала ФГБОУ ВПО ПензГТУ



Е.М. Лапаева

« 29 » 08 2014 г.

Директор ООО ПКФ «Полет»



М.Ф. Паличев

« 29 » 08 2014 г.

Управляющий ООО «Альфа-Цитрон»



С.В. Нехорошев

« 29 » 08 2014 г.

**СВЕДЕНИЯ О ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
НА ОЧЕРЕДНОЙ УЧЕБНЫЙ ГОД**

Учебный год	Решение цикловой методической комиссии	Подпись председателя ЦМК