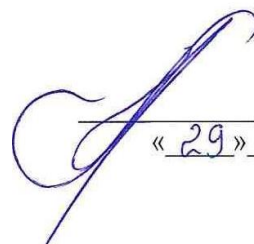


**Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики»**

---



УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор  
С.В. Авдашкевич  
« 29 » июль 2023

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

профессионального модуля

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

**Выполнение работ**

**по должности служащего 20004 «Агент коммерческий»**

Специальность СПО: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа подготовки: базовая

Форма обучения: очная / заочная

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ: основное общее образование

Профиль получаемого профессионального образования: социально-экономический

**Согласование с работодателем:**

Наименование организации	Должность	Подпись	ФИО
ООО «ПК «Базис Аэро»	Генеральный директор		Ркиев Наиль Зуфарович

Санкт-Петербург  
2023

## **СОДЕРЖАНИЕ**

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1. Область применения примерной программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - программа) составлена на основе ФГОС по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) и Единого тарифно-квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих (далее — ЕТКС) (утв. постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. N 37) (с изменениями от 21 января, 4 августа 2000 г., 20 апреля 2001 г., 31 мая, 20 июня 2002 г., 28 июля, 12 ноября 2003 г., 25 июля 2005 г., 7 ноября 2006 г., 17 сентября 2007 г., 29 апреля 2008 г.).

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) в части освоения основного вида деятельности (ВД): выполнение работ по должности служащего 20004 «Агент коммерческий» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1 Организовывать предпринимательскую сеть,

ПК 4.2 Осуществлять различные формы расчетов.

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

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

### уметь:

- участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.), а также оказанию различных коммерческих услуг.
- содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом), а также театральной, музыкальной и других видов творческой продукции (постановка представлений, выступление артистов, спортсменов, издание книг, запись музыкальных произведений и др.).
- обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.
- выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.
- организовывать предоставление транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказывает помощь в доставке товаров.
- планировать общественный маркетинг.
- составлять план денежных поступлений и выплат предпринимательской фирмы.
- определять эффективность предпринимательских фирм.

### знать:

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, касающиеся ведения бизнеса;
- основы рыночной экономики;
- методы установления деловых контактов;

- порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг;
- основы трудового, финансового, хозяйственного и налогового законодательства;
- действующие формы учета и отчетности;
- организацию погрузочно-разгрузочных работ;
- условия хранения и транспортировки товаров;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- правила и нормы охраны труда.
- особенности производства, продвижения, распределения и ценообразования в сфере услуг.
- маркетинг мест, его определение и основные виды.
- маркетинг идей, его сущность. Общественный маркетинг. Поведение потребителя на товарном рынке.

В рамках рабочей программы используются следующие активные и интерактивные формы проведения занятий: мультимедиа-презентации, дискуссии, проблемная лекция.

### **1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

Всего 351 час, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 225 часов, в том числе:

#### *очная форма обучения*

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 153 часа;

самостоятельной работы обучающегося 72 часа.

Учебной практики (по профилю специальности) – 36 часов,

производственной практики (по профилю специальности) – 72 часа.

Экзамен 18 часов.

#### *заочная форма обучения*

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов;

самостоятельной работы обучающегося 177 часов.

Учебной практики (по профилю специальности) – 36 часов.

производственной практики (по профилю специальности) – 72 часа.

Экзамен 6 часов, самостоятельная работа 12 часов.

**Профессиональный модуль введен за счет вариативной части.**

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: выполнение работ по должности служащего 20004 «Агент коммерческий», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1	Организовывать предпринимательскую сеть
ПК 4.2	Осуществлять различные формы расчетов
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы

##### 3.1.1. Очная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов**	Экзамен	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	профильная (по специальности)
				Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 4.1, 4.2 ОК 01-09	<b>МДК 04.01</b> <b>Выполнение работ по должности служащего 20004 Агент коммерческих компаний</b>	225		153	68		72			
	<b>УП</b>	36						36		
	<b>ПП</b>	72							72	
	<b>Экзамен</b>	18	18							
	<b>Всего</b>	351	18	153	68		72		36	72

##### 3.1.2. Заочная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов**	экзамен	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	профильная (по специальности)
				Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 4.1, 4.2 ОК 01-09	<b>МДК 04.01</b> <b>Выполнение работ по должности служащего 20004 Агент коммерческих компаний</b>	225		48	12		177			
	<b>УП</b>	36						36		
	<b>ПП</b>	72							72	
	<b>Экзамен</b>	18	6				12			
	<b>Всего</b>	351	6	48	12		189		36	72

\* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной (по профилю специальности) практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

\*\* Максимальная учебная нагрузка и практики

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименования разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем		Объём часов							Уровень освоения		
		Очная форма				Заочная форма					
		Всего	в том числе			Всего	в том числе				
ЛЗ	ПЗ + ЛР + КР		СР	ЛЗ	ПЗ + ЛР + КР		СР				
<b>МДК 04.01 Выполнение работ по должности служащего 20004 Агент коммерческий</b>		<b>225</b>	<b>85</b>	<b>68</b>	<b>72</b>	<b>225</b>	<b>36</b>	<b>12</b>	<b>177</b>		
<b>Раздел 1. Проведение маркетинговых исследований потребительского рынка, прогнозирование и формирование спроса.</b>		<b>38</b>	<b>9</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>36</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>30</b>		
<b>Тема 1.1. Маркетинговые исследования потребительских рынков</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>13</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	1,2	
	Маркетинговые исследования потребительских рынков. Понятие и виды информации; требования к информации. Классификация информации, первичная и вторичная информация, внутренняя и внешняя. Этапы проведения маркетинговых исследований.		2					2		10	
	<b>Практическое занятие №1</b> Построение мультиатрибутивной модели товара			1							
	<b>Практическое занятие №2</b> Разработка плана маркетингового исследования для предприятия.			1							
	<b>Практическое занятие №3</b> Составление анкеты для проведения опроса.			2							
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Составить сравнительную таблицу «Методы сбора информации». Дать краткую сравнительную характеристику методам сбора данных.				7						
<b>Тема 1.2. Прогнозирование и формирование спроса</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>13</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>2</b>		<b>10</b>		
	Сущность, содержание и принципы прогнозирования. Понятие, роль и виды прогнозов. Методология и организация прогнозирования. Порядок разработки прогнозов. Этапы и стадии прогнозирования. Методы прогнозирования - экспертные, комбинированные. Фактографические методы прогнозирования		3					2		10	1,2
	<b>Практическое занятие №4</b> Прогнозирование спроса на основе индексов сезонности и скользящей средней.			2							
	<b>Практическое занятие №5</b> Построение прогнозной кривой спроса и анализ эластичности спроса по цене.			2							
	<b>Практическое занятие № 6.</b> Изучение и прогнозирование спроса; определение емкости товарного рынка.			2							
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить опорный конспект по теме «Методы прогнозирования». 2. Составить таблицу «Классификация и виды прогнозов» 3. Составить презентацию «Этапы и алгоритм прогнозирования»				4						

	4. Дать сравнительную характеристику методов прогнозирования. 5. Выписать принципы разработки прогнозов, требования к прогнозам. 6. Дать характеристику способам подбора и оценки экспертов. 7. Решение ситуационных задач по прогнозированию										
<b>Тема 1.3. Направления деятельности на фирме</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>2</b>		<b>10</b>		
	Сущность и содержание коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. Роль коммерческой деятельности в условиях конкуренции		4				2		10	1,2	
	<b>Практическое занятие №7</b> Деловая игра «Проведение ПЭСТ-анализа»			2							
	<b>Практическое занятие №8.</b> Деловая игра: «Я – коммерсант». Составление модели компетенций и «делового портрета» специалиста коммерческих служб.			2							
<b>Самостоятельная работа обучающихся очная форма:</b> 1. Составить опорный конспект - схему по теме «Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты». 2. Проанализировать (по объявлениям работодателей) «Квалификационные характеристики и требования специалистам коммерческих служб»					4						
<b>Раздел 2 Формирование и управление ассортиментом (товаров, товарными запасами, потоками)</b>		<b>34</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>36</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>30</b>		
<b>Тема 2.1. Формирование и управление ассортиментом товаров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>16</b>		
	Понятие и классификация товаров. Многоуровневая модель товара. Понятие, этапы и методы управления ЖЦТ. Формирование и управление ассортиментом товаров – этапы, методы анализа. Показатели анализа ассортимента.		6					2		16	1,2
	<b>Практическое занятие №9.</b> Анализ показателей ассортиментной политики предприятия			2							
	<b>Практическое занятие №10.</b> Формирование ассортимента торгового предприятия			2							
	<b>Практическое занятие №11.</b> Расчет показателей конкурентоспособности товара.			2							
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить сводную таблицу «Характеристика этапов ЖЦТ». 2. Составить опорный конспект «Разработка новых товаров». 3. Составить таблицу «Понятия и показатели ассортимента». 4. Составить опорный конспект «Основные и дополнительные коммерческие услуги на предприятии торговли» 5. Сформулировать общие требования к организации сервиса.					4						
<b>Тема 2.2. Формирование и управление товарными запасами</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>14</b>	1,2	
	Понятие и экономическая сущность товарных запасов. Классификация и виды товарных запасов. Факторы, влияющие на величину товарных запасов. Показатели эффективности товарных запасов. Анализ товарных ресурсов и товарных запасов. Формирование товарных запасов. Управление товарными запасами. Планирование потребности в товарных запасах. Определение оптимального размера запаса. Нормирование товарных запасов.		8					2		14	



	<b>Практическое занятие №12.</b> Управление товарными запасами - расчет и анализ показателей			2				2			
	<b>Практическое занятие №13.</b> Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров			2							
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Проанализировать показатели эффективности товарных запасов. 2. Составить опорный конспект по теме «Анализ товарных ресурсов и товарных запасов». 3. Дать характеристику факторов, влияющих на величину товарных запасов.				6						
<b>Раздел 3. Осуществление ценовой и сбытовой политики</b>		<b>30</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>24</b>	1,2	
<b>Тема 3.1.</b> <b>Ценовая политика организации</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>14</b>	<b>2</b>		<b>12</b>		
	Понятие, роль и классификация цен. Функции цен. Характеристика этапов ценообразования. Основные дополнительные факторы, определяющие уровень цен. Анализ спроса, издержек и конкуренции как этапы ценообразования. Основные стратегии ценообразования. Характеристика методов ценообразования. Рыночная адаптация цен – надбавки и скидки.		6					2			12
	<b>Практическое занятие №14.</b> Анализ валовых и предельных издержек предприятия.				2						
	<b>Практическое занятие №15.</b> Ценообразование - определение цены разными методами.				2						
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Решение ситуационных задач по ценообразованию					6					
<b>Тема 3.2.</b> <b>Организация сбыта</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	1,2	
	Понятие и элементы процесса товародвижения. Характеристики и структура каналов распределения (сбыта). Построение каналов товародвижения – условия выбора, преимущества и недостатки. Типы рыночных посредников. Управление сбытовой политикой предприятия. Стратегии сбыта. Формы координации в каналах товародвижения, вертикальная и горизонтальная интеграция.		4					2		12	
	<b>Практическое занятие №16.</b> Выбор нового поставщика по заданным критериям.				2				2		
	<b>Практическое занятие №17.</b> Формирование сбытовой политики предприятия.				2						
	<b>Практическое занятие №18.</b> <b>(обобщающее занятие, решение задач).</b> <b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Построить логико-смысловую схему по основным понятиям сбытовой политики – каналы, уровни, звенность (привести примеры). 2. Составить презентацию «Типы рыночных посредников». 3. Подготовить сводную таблицу «Стратегии сбытовой политики» 4. Подготовить сообщение «Формы товародвижения за рубежом». 5. Дать характеристику формам взаимодействия и координации в каналах товародвижения					4					
<b>Раздел 4. Осуществление торгово-закупочной деятельности</b>		<b>28</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>24</b>	<b>6</b>		<b>18</b>	1,2	
<b>Тема 4.1.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	28	12	8	8	24	6		18		

<b>Организация закупок в торговле</b>	Понятие и содержание закупочной деятельности на предприятиях торговли. Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие. Формы и принципы организации закупок на предприятии торговли. Методы оптимизации закупаемых ресурсов при закупке и поставке товаров. Поиск и выбор поставщиков при осуществлении закупочной деятельности. Критерии и методы выбора поставщиков. Документальное оформление и учет закупки и поставки товаров.		12	8			6		18		
	<b>Практическое занятие №19.</b> Составление сопроводительных документов в автоперевозках товаров			2							
	<b>Практическое занятие №20.</b> Решение ситуационных задач «Составление заявки на товар».			2							
	<b>Практическое занятие №21.</b> Кейс «Анализ закупочной деятельности торгового предприятия».			2							
	<b>Практическое занятие №22.</b> Деловая игра «Организация закупок в розничной торговле»			2							
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Подготовить сводную таблицу «Методы оптимизации закупаемых ресурсов» 2. Подготовить сообщение «Роль и значение поставщиков при осуществлении закупочной деятельности». 3. Подготовка презентации «Пути совершенствования закупочной деятельности на предприятии». 4. Подготовка сообщения «Критерии и методы выбора поставщиков» 5. Дать характеристику формам выбора и оценки поставщика. 6. Решение ситуационных задач.				8						
<b>Раздел 5. Осуществление расчетных операций с поставщиками, учет и контроль соблюдения договорных обязательств</b>		<b>34</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>36</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>30</b>	1,2,3	
<b>Тема 5.1. Договорные отношения и договорные обязательства</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	20	8	6	6	20	2	2	16		
	Сущность, виды и порядок заключения договоров. Основные виды договоров в коммерческой деятельности. Существенные условия договоров. Договор поставки (купли-продажи) и его содержание. Договор розничной купли-продажи и его содержание. Правовое регулирование договорных отношений. Исполнение договорных обязательств. Права и обязанности участников договорных отношений. Ответственность сторон за нарушение условий договора.		8					2		16	
	<b>Практическое занятие №23.</b> Договоры в коммерческой деятельности - виды, формы, структуры.				2						
	<b>Практическое занятие №24.</b> Составление типового договора поставки (купли-продажи) продукции				2				2		
	<b>Практическое занятие №25.</b> Оформление претензии по уплате неустойки.				2						
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Составить сводную таблицу договоров купли-продажи и поставки. 2. Дать сравнительную характеристику основных и дополнительных условий договора. 3. Решение ситуационных заданий на основе работы с нормативными документами.					6					

	4. Заполнить документы – оферта, договор, протокол разногласий. 5. Подготовить опорный конспект по теме «Ответственность сторон при нарушении условий договора».										
<b>Тема 5.2. Осуществление расчетных операций</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>2</b>		14	1,2	
	Система безналичных расчетов, элементы расчетных отношений. Принципы организации безналичных расчетов. Преимущества и экономическое значение безналичных расчетов. Правовая база безналичных расчетов. Формы безналичных расчетов. Расчетные счета. Документальное оформление операций по движению средств на расчетном счете. Безналичные расчеты в РФ и мире.		6					2		14	
	<b>Практическое занятие №26.</b> Изучение нормативных актов, регулирующих осуществление расчетных операций в коммерческой деятельности.				2						
	<b>Практическое занятие №27</b> Заполнение форм платежных документов - платежных поручений, платежных требований.				2						
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Подготовить презентацию: «Элементы системы безналичных расчетов». 2. Дать характеристику основных правил совершения операций по расчётным счетам. 3. Подготовить опорный конспект по теме «Расчетные счета». 4. Изучить порядок документального оформления расчетных операций по движению средств на расчетном счете 5. Изучить правила и принципы организации безналичных расчетов. 6. Подготовить презентацию: «Основные правила совершения операций по расчётным счетам».					4					
<b>Раздел 6. Организация рационального товароснабжения в коммерческом предприятии</b>		<b>27</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>25</b>	<b>4</b>		<b>21</b>	1,2	
<b>Тема 6.1. Технологии товароснабжения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	27	14	4	9	25	4		21		
	Сущность, значение и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения розничной сети. Задачи товароснабжения, особенности и условия рационального товароснабжения торговых предприятий. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничные предприятия: транзит, складская форма, самовывоз, централизованная доставка. Методы и принципы товароснабжения розничных торговых предприятий. Этапы процесса организации и технология завоза товаров товароснабжения розничной сети. Управление торгово-технологическим процессом товароснабжения. Пути совершенствования товароснабжения торгового предприятия.		14					4		21	
	<b>Практическое занятие №28.</b> Деловая игра «Принятия решений при совершении бизнес-операций с различной степенью риска»				2						
	<b>Практическое занятие №29.</b> Анализ факторов, влияющих на объем реализации готовой продукции.				2						
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Дать сравнительную характеристику транзитного и складского оборота. 2. Подготовить презентацию: «Организация и технология централизованной доставки товаров в торговую сеть». 3. Составить схемы основных маршрутов доставки.					9					

	<p>4. Составить сравнительную таблицу «Схемы завоза товаров в розничные предприятия»: транзит, складская форма, самовывоз, централизованная доставка.</p> <p>5. Подготовить презентацию: «Управление торгово-технологическим процессом товароснабжения».</p> <p>6. Проанализировать перспективы и пути совершенствования товароснабжения торгового предприятия.</p> <p>7. Изучить этапы процесса организации товароснабжения розничной сети.</p> <p>8. Дать характеристику факторов, влияющих на товароснабжение.</p> <p>9. Описать основные проблемы и риски в процессе закупки товаров.</p>										
<b>Раздел 7. Анализ результатов торгово-сбытовой деятельности</b>		<b>32</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>36</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>24</b>	1,2,3	
<b>Тема 7.1. Техничко-экономические показатели торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	18	6	6	6	20	6	2	12		
	Коммерческая деятельность предприятия по организации сбыта продукции. Планирование и организация процесса управления торгово-сбытовой деятельностью предприятия. Организация сбытовой деятельности промышленного предприятия. Современные формы и методы реализации товаров и услуг. Оценка эффективности результатов в системе сбыта. Контроль сбытовой деятельности предприятия.		6					6		12	
	<b>Практическое занятие №30.</b> Анализ товарооборота, издержек обращения и прибыли торгового предприятия.			2					2		
	<b>Практическое занятие №31.</b> Оценка эффективности труда (производительности) торгового персонала.			2							
	<b>Практическое занятие №32.</b> Расчет показателей прибыли и рентабельности.			2							
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Решение ситуационных задач по анализу прибыли и рентабельности. 2. Подготовить опорный конспект по теме «Контроль сбытовой деятельности предприятия». 3. Решение ситуационных задач по анализу результатов торгово-сбытовой деятельности. 4. Дать характеристики методов и правил анализа прибыли и рентабельности.					6					
<b>Тема 7.2. Оценка эффективности торговых операций</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	14	6	4	4	16	2	2	12	2,3	
	Сущность и показатели эффективности деятельности организации. Техничко-экономический анализ показателей деятельности предприятия. Приемы и способы анализа экономических результатов. Техничко-экономические показатели использования основных средств. Показатели использования трудовых и материальных ресурсов.		6					2		12	
	<b>Практическое занятие №33.</b> Анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятия			2							
	<b>Практическое занятие №34.</b> Комплексный анализ результатов деятельности предприятия.			2					2		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Подготовить презентацию: «Показатели использования финансовых ресурсов». 2. Подготовить опорный конспект по теме «Техничко-экономические показатели использования основных средств». 3. Подготовить презентацию: «Анализ эффективности использования основных»					4					

средств» 4. Решение ситуационных задач по анализу показателей использования трудовых и материальных ресурсов.									
<b>Дифференцированный зачет по МДК</b>	<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		
<b>Учебная практика Виды работ</b> 1. Дать характеристику предприятия: юридический адрес, организационно-правовая форма, виды деятельности, организационная структура, кадровый состав, функции торгово-оперативного персонала, техническое оснащение (тип здания, планировка, виды оборудования), методы продажи товаров. 2. Ознакомление с коммерческими службами торговой (сбытовой) организации – перечень подразделений, выполняющих коммерческие задачи и функции. 3. Ознакомление с ассортиментом предприятия; с основными и дополнительными коммерческими услугами: информационными, консультативными, посредническими. Анализ состояния культуры обслуживания покупателей, отзывов и предложений о работе компании, ее товарах / услугах. 4. Изучить требования к персоналу коммерческих служб: личностные и деловые качества, знания и навыки, функциональные обязанности. 5. Опишите организацию рабочего места коммерческого агента (специалиста коммерческих служб). 6. Изучить и описать порядок организации работы по ведению деловых переговоров. Отработка навыков написания деловых писем. 7. Изучить порядок заключения хозяйственных договоров, составление договора поставки / купли-продажи; 8. Составление спецификаций на поставку товаров и других сопроводительных документов: определить перечень документов, поступающих на предприятие; проанализировать степень их соответствия требованиям законодательства. 9. Изучение методов закупки товаров. Выявите перечень основных поставщиков организации. Определите характер коммерческих связей с поставщиками. 10. Ознакомьтесь с порядком составления маршрутов и графиков завоза товаров (проследить за их соблюдением, выявить причины несоблюдения). <b>Приложения к отчету:</b> - фотографии здания, торговых залов, отделов, вспомогательных помещений, оборудования; - фотографии офиса, оборудования рабочего места специалистов коммерческих служб; - должностная инструкция агента коммерческого (специалиста коммерческих служб); - бланки договоров; - ассортиментный перечень предприятия; - примеры рекламы предприятия. - товаросопроводительные документы; - графики завоза;	<b>36</b>				<b>36</b>				2,3
<b>Производственная практика (по профилю специальности) по модулю</b> <b>Виды работ</b> 1. Дать характеристику предприятия: юридический адрес, организационно-правовая форма, виды деятельности, организационная структура, кадровый состав, функции торгово-оперативного персонала, техническое оснащение (тип здания, планировка, виды оборудования), методы продажи товаров.	<b>72</b>				<b>72</b>				

<p>2. Изучение деятельности коммерческой службы (отделов сбыта, закупок, маркетинга и др.): цели, задачи, структуры, должностные обязанности, взаимодействие с другими подразделениями.</p> <p>3. Провести анализ внешней среды предприятия, ПЭСТ и SWOT анализ. Сделать выводы и предложения по результатам анализа.</p> <p>4. Изучить результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, сделать выводы по результатам анализа.</p> <p>5. Изучить порядок проведения маркетинговых исследований; мероприятий по изучению и прогнозированию спроса (объемов продаж) на предприятии.</p> <p>6. Изучить порядок установления контактов с деловыми партнерами (покупателями, заказчиками, поставщиками). Опишите последовательность действий, порядок и сроки заключения договоров-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.). Примите участие в заключении договоров. Провести анализ заключенных договоров.</p> <p>7. Изучите и опишите порядок работы с поставщиками, документального оформления договорных отношений, схему работы предприятия с поставщиками.</p> <p>8. Анализ состояния оперативного учета и контроля выполнения договоров-поставки; фактический порядок поставки товаров и характера оплаты.</p> <p>9. Проведение выборочного контроля объемов поступления товаров в соответствии с заключенными договорами, соблюдение обязательств по качеству, количеству товаров, срокам поставки.</p> <p>10. Изучите формы товароснабжения предприятия; оформление товарно-сопроводительных документов при закупках и поставках товаров.</p> <p>11. Примите участие в приемке и документальном оформлении товаров, тары по количеству и качеству. Установите соответствие фактической приемки требованиям инструкции и ГК РФ.</p> <p>12. Ознакомьтесь с мероприятиями по обеспечению товарооборота и сделайте выводы. Разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности (итоговые выводы по практике).</p> <p><b>Приложения к отчету:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- фотографии здания, торговых залов, отделов, вспомогательных помещений, оборудования; офиса, рабочего места специалистов коммерческих служб;</li> <li>- бланки договоров; формы отчетности;</li> <li>- товаросопроводительные документы;</li> <li>- акт приемки товаров и тары; - акт списания товаров (форма ТОРГ-16);</li> </ul>									
<b>Экзамен</b>	<b>18</b>				<b>6</b>			<b>12</b>	
<b>Всего</b>	<b>351</b>	<b>85</b>	<b>68</b>	<b>72</b>	<b>351</b>	<b>36</b>	<b>12</b>	<b>189</b>	

Для характеристики уровня освоения учебного материала использованы следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

## УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Для реализации МДК.04.01 Выполнение работ по должности служащего 20004 Агент коммерческий требуются специальные помещения:

1. учебная аудитория для проведения лекционных, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ Microsoft Office, антивирусная программа.

2. специализированная аудитория: «Кабинет междисциплинарных курсов 38.02.04 (Коммерция)», оснащенная специальной мебелью, компьютером с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, техническими средствами обучения и демонстрационными материалами, операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

3. помещение для самостоятельной работы, оснащенное специальной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, лицензионным программным обеспечением: операционная система MS Windows, пакет офисных программ MS Office, антивирусная программа.

### 4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

#### Основная литература:

1. Бузукова, Е. А. Управление ассортиментом и основы категорийного менеджмента : учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 181 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15602-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509159>
2. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13984-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491625>
3. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09063-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493942>
4. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492187>
5. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст :

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>

#### **Дополнительная литература:**

1. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495710>
2. Налоговый учет и отчетность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. И. Малис, Л. П. Грундел, Д. И. Ряховский, А. С. Зинягина ; под редакцией Н. И. Малис. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 411 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15086-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492537>
3. Основы бухгалтерского учета для малого бизнеса : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Проданова, Е. И. Зацаринная, Е. А. Кротова, В. В. Лизяева ; под редакцией Н. А. Продановой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 229 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11510-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/49148>
4. Технология интернет-маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 335 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15606-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509167>

#### **Периодические издания**

1. Международная торговля и торговая политика [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=54693](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=54693)
2. Маркетинг в России и за рубежом [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=8819](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=8819)
3. Российский экономический журнал [Электронный ресурс] : журнал. — Режим доступа: [https://www.elibrary.ru/title\\_about\\_new.asp?id=9065](https://www.elibrary.ru/title_about_new.asp?id=9065)

#### **Базы данных и информационные справочные системы**

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных <https://ibooks.ru>
2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <https://libume.ru/> .
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <http://www.urait.ru> .
4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <http://elibrary.ru> .
5. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <https://e.lanbook.com> .
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. <http://cyberleninka.ru> .
7. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система. <http://www.up-pro.ru/> .
8. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. <http://government.ru>
9. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] : информационная справочная система. <http://www.marketing.spb.ru/>.



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

Занятия проводятся в учебных кабинетах и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением. Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Учебная и производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся, в соответствии с программой практики.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) является получение необходимых знаний в рамках профессионального модуля.

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

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам) и осуществляющих руководство практикой: наличие высшего образования, соответствующее профилю преподаваемого модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Преподаватели должны получать 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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 4.1 Организовывать предпринимательскую сеть</p>	<p>Обоснованный выбор нормативных и законодательных актов при осуществлении предпринимательской деятельности; Грамотное оформление документов и отчетов, использование информационных технологий и прикладных компьютерных программ в области предпринимательской деятельности; Свободное ориентирование в системе планирования и на уровне хозяйствующих субъектов. Владение процессами создания, развития и поддержки предпринимательства.</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• результатов работы на практических занятиях;</li> <li>• результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>• результатов тестирования.</li> </ul> <p>Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики (по профилю специальности)</p>
<p>ПК 4.2 Осуществлять различные формы расчетов</p>	<p>Грамотное оформление платежных документов для расчета с покупателями, оперативный контроль их прохождения по расчетно-кассовым операциям;</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• результатов работы на практических занятиях;</li> <li>• результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>• результатов тестирования.</li> </ul> <p>Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики (по профилю специальности)</p>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Демонстрация интереса к будущей профессии: активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности; наличие высоких результатов при освоении учебных дисциплин и профессиональных модулей; наличие положительных отзывов по итогам учебной и производственной практики	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике (по профилю специальности). Наблюдение и оценка активности студента при проведении учебно-воспитательных мероприятий профессиональной направленности
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении операций. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Демонстрация реализации собственного профессионального и личностного развития при реализации деятельности в профессиональной сфере. Демонстрация знаний по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Наблюдение и оценка коммуникативной деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности). Наблюдение и оценка использования студентом коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Реализация делового общения с учетом особенностей социального и культурного контекста. Демонстрация письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях при работе в малых группах, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности) Наблюдение и оценка уровня ответственности студента при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики. Наблюдение и оценка динамики достижений студента в учебной и обще-

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Демонстрация проявления гражданско-патриотической позиции, осознанного поведения на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применение стандартов антикоррупционного поведения.	<p>ственной деятельности</p> <p>Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях при работе в малых группах, при выполнении работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p> <p>Наблюдение и оценка уровня ответственности студента при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики.</p> <p>Наблюдение и оценка динамики достижений студента в учебной и общественной деятельности</p>
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Соблюдение правил техники безопасности, принципов бережливого производства при выполнении профессиональных задач. Демонстрация применения знаний об изменении климата. Демонстрация эффективных действий в чрезвычайных ситуациях.	В процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности	Ведение здорового образа жизни, участие в физкультурно-оздоровительных мероприятиях, спартакиадах.	<p>Наблюдение и оценка использования студентом методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p> <p>Наблюдение и оценка использования студентом методов и приёмов личной организации при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики.</p> <p>Наблюдение и оценка динамики достижений студента в учебной и общественной деятельности</p>
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Реализация делового общения на государственном и иностранном языках. Демонстрация использования знаний профессиональной документации на государственном и иностранном языках.	<p>Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике (по профилю специальности)</p>

Фонд оценочных средств представлен в Приложении 2.

## Приложение 1

Профессиональный модуль введен за счет часов вариативной части