

**УТВЕРЖДАЮ**

**Первый проректор,  
проректор  
по учебной работе  
31.08.2022**

**А.Е. Рудин**

**Приложение 2.1**  
к ОПОП-П по специальности  
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**«ПМ.04 Выполнение работ по профессии, должности служащего»**

*Индекс и наименование профессионального модуля*

**2022 г.**

Рабочая программа модуля составлена в соответствии  
с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального  
образования по специальности  
**38.02.04 Коммерция (по отраслям),**  
утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации  
от **15.05.2014 г. № 539** (в ред. Приказ Минпросвещения России от 13.07.2021 N 450)

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
«ПМ.04 Выполнение работ по профессии, должности служащего»**

**1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности - управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров. и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

**1.1.1. Перечень общих компетенций**

<i>Код</i>	Наименование общих компетенций
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 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

**1.1.2. Перечень профессиональных компетенций**

<i>Код</i>	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
<b>ВД 3</b>	Выполнение работ по профессии, должности служащего 17351 “Продавец непродовольственных товаров”
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

**1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:**

Владеть навыками	Н 3.1.02	приемки товаров по количеству и качеству
	Н 3.1.03	соблюдения правил торговли
	Н 3.1.04	выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации
	Н 3.6.01	соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения
Уметь	У 3.1.02	участвовать в формировании ассортимента товаров
	У 3.6.01	соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним

	Уо 02.07	использовать современное программное обеспечение
	Уо 03.03	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
	Уо 04.02	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
	Уо 07.01	соблюдать нормы экологической безопасности;
Знать	З 3.1.02	ассортиментную политику предприятия
	З 3.6.01	организационные и правовые нормы охраны труда; технику безопасности условий труда; санитарно-эпидемиологические требования к товарам
	Зо 02.03	формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации
	Зо 03.01	содержание актуальной нормативно-правовой документации
	Зо 04.04	Понятие и виды конфликтов
	Зо 07.04	принципы бережливого производства

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов **216**

в том числе в форме практической подготовки **146**

Из них на освоение МДК **60**

в том числе самостоятельная работа **2**

практики, в том числе учебная **108**

производственная **36**

Промежуточная аттестация **12**.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Всего	Обучение по МДК				Практики	
					В том числе				Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 3.6, ПК 3.1 ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности	<b>60</b>	38	<b>60</b>	38	-	2	12	<b>108</b>	
ПК 3.6, ПК 3.1 ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07	Учебная практика	<b>108</b>	108							
ПК 3.6, ПК 3.1	Производственная практика (по профилю специальности), часов	<b>36</b>								<i>36</i>
	Промежуточная аттестация	<b>12</b>								
	<b>Всего:</b>	<b>216</b>	<b>146</b>	<b>60</b>	<b>38</b>	<b>X</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>108</b>	<b>36</b>

## 2.2. Тематическое планирование и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>		<b>60</b>		
<b>МДК 04.01 Выполнение работ по профессии, должности служащего</b>		<b>60</b>		
<b>Тема 1.1. Введение</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	ОК 03	Уо.03.03 Зо.03.03
	1. Содержание дисциплины и ее задачи. Связь с другими дисциплинами, с теорией и практикой рыночной экономики.	2		
	2. Значение дисциплины для подготовки специалистов в условиях многообразия и равноправия различных форм собственности			
	<b>В том числе практических занятий</b>	-		
<b>Тема 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК.07	Уо 02.07, Уо 03.03, Уо 04.02, Уо 07.01, Зо 02.03, Зо 03.01, Зо 04.04, Зо 07.04
	1. Сущность коммерческой деятельности, принципы ее организации в современных условиях, содержание коммерческой деятельности и ее характеристики как системы, роль в общей структуре экономических отношений.	2		
	2. Функции и задачи. Структура коммерческой деятельности	2		
	<b>В том числе практических занятий</b>			
	1. Практическое занятие №1 «Создание презентации на тему «Сущность и содержание коммерческой деятельности»»	2		

<b>Тема 1.3. Новые направления развития торговли.</b>	<b>Содержание</b>	<b>18</b>	ПК 3.1, ПК 3.6 ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК.07	Н 3.1.02, Н 3.1.03, Н 3.1.04, Н 3.6.01, У 3.1.02, У 3.6.01, Уо 02.07, Уо 03.03, Уо 04.02, Уо 07.01, З 3.1.02, З 3.6.01, Зо 02.03, Зо 03.01, Зо 04.04, Зо 07.04
	1. Новые направления развития в сфере коммерции: лизинговые операции, франчайзинг	<b>2</b>		
	2. Внешнеторговые операции, биржевая торговля, торговые дома, аукционы			
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>16</b>		
	1. Практическое занятие №2 «Продажи на бирже»	4		
	2. Практическое занятие №3 «Торговые дома»	4		
	3. Практическое занятие №4 «Торговые аукционы»	4		
4. Практическое занятие №5 «Интернет-аукционы»	4			
<b>Тема 1.4. Рынок и рыночные отношения</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	ПК 3.1, ПК 3.6 ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК.07	Н 3.1.02, Н 3.1.03, Н 3.1.04, Н 3.6.01, У 3.1.02, У 3.6.01, Уо 02.07, Уо 03.03, Уо 04.02, Уо 07.01, З 3.1.02, З 3.6.01, Зо 02.03, Зо 03.01, Зо 04.04, Зо 07.04
	1. Понятие рынка, главные элементы рынка и их соотношение	<b>2</b>		
	2. Цена товара, характеристики рынка			
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>		
Практическое занятие №6 Основные характеристики структуры рынка	2			
<b>Тема 1.5 Организационно - правовые формы торговли, Материально-техническая база коммерческой деятельности.</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	ПК 3.1, ПК 3.6 ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК.07	Н 3.1.02, Н 3.1.03, Н 3.1.04, Н 3.6.01, У 3.1.02, У 3.6.01, Уо 02.07, Уо 03.03, Уо 04.02, Уо 07.01, З 3.1.02, З 3.6.01, Зо 02.03, Зо 03.01, Зо 04.04, Зо 07.04
	1. Формы торговых предприятий, преимущества и недостатки, специфика реализации.	<b>2</b>		
	2. Структура производственных фондов			
	3. Проблема инвестиций			
	4. Транспортная политика предприятия.			
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>8</b>		
	1. Практическое занятие №7 «Торговые предприятия»	2		
	2. Практическое занятие №8 «Оборудование торгового зала»	4		
3. Практическое занятие №9 «Определение торговых площадей. Определить коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина»	2			
<b>Тема 1.6 Оптовая и</b>	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	ПК 3.1, ПК 3.6 ОК 02, ОК 03,	Н 3.1.02, Н 3.1.03, Н 3.1.04, Н 3.6.01,
	1. Характеристика основных классов предприятий розничной	<b>2</b>		



<b>розничная торговля.</b>	и оптовой торговли, причины их появления и преобразования в ходе развития коммерческой деятельности		ОК 04, ОК.07	У 3.1.02, У 3.6.01, Уо 02.07, Уо 03.03, Уо 04.02, Уо 07.01, З 3.1.02, З 3.6.01, Зо 02.03, Зо 03.01, Зо 04.04, Зо 07.04
	2. Цели, задачи, функции, проблемы формирования торгового ассортимента			
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>10</b>		
	1. Практическое занятие №10. Порядок ведения книги «Отзывов и предложений»	2		
	2. Практическое занятие №11. Особенности продажи продовольственных и непродовольственных товаров»	2		
	4. Практическое занятие № 12. «Порядок оформления ценников на реализуемые товары». «Предпродажная подготовка товаров».	2		
	5. Практическое занятие № 13. «Решение ситуационных задач в соответствии с правилами продажи».	2		
6. Практическое занятие №14. «Отработка основных элементов обслуживания покупателей».	2			
<b>Тема 1.7 Коммерческие службы торговых организаций. Коммерческая информация и коммерческая тайна</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК.07	Уо 02.07, Уо 03.03, Уо 04.02, Уо 07.01, Зо 02.03, Зо 03.01, Зо 04.04, Зо 07.04
	1. Цели, задачи и структура коммерческой службы, должностные обязанности работников коммерческой службы	<b>2</b>		
	2. Этические принципы предпринимательства			
	3. Понятие и виды информации, роль информации в коммерческой деятельности			
	4. Коммерческая тайна и способы ее защиты			
<b>Тема 1.8 Государственное регулирование коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	<b>2</b>	ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК.07	Уо 02.07, Уо 03.03, Уо 04.02, Уо 07.01, Зо 02.03, Зо 03.01, Зо 04.04, Зо 07.04
	1. Значение и методы государственного регулирования, защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	<b>2</b>		
	2. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли			
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b>		<b>2</b>		
<b>1. Проанализировать выкладку товаров в торговом предприятии, оформить отчет в рабочей тетради</b>				

<p><b>Учебная практика раздела 1 (является обязательной для всех)</b>  <b>УП.04.01 учебная практика, выполнение работ по профессии, должности служащего</b>  <b>Виды работ</b>  1. Работа в торговом зале.  2. Эффективные стратегии взаимодействия с различными типами клиентов  3. Этапы взаимодействия с клиентом  4. Техника управления разговором с потенциальным клиентом.  5. Предложение товара.</p>	<b>108</b>	ПК 3.1, ПК 3.6	Н 3.1.02, Н 3.1.03, Н 3.1.04, Н 3.6.01,
<p><b>Производственная практика раздела 1 (является обязательной для всех)</b>  <b>ПП 04.01 производственная практика, выполнение работ по профессии, должности служащего</b>  <b>Виды работ</b>  1. Предпродажная подготовка товаров.  2. Порядок оформления ценников на реализуемые товары.  3. Правила выкладки товара.  4. Как и когда рассказывать о продукции. Выбор акцентов.  5. Правила объявления цены.  6. Работа в торговом зале.</p>	<b>36</b>	ПК 3.1, ПК 3.6	Н 3.1.02, Н 3.1.03, Н 3.1.04, Н 3.6.01,
<b>Всего</b>	<b>216</b>		

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет **коммерции, логистики и маркетинга**, в соответствии с п. 6.1.2.1 образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Оснащенные базы практики в соответствии с п. 6.1.2.5 образовательной программы по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

##### **3.2.1. Основные печатные и электронные издания**

1. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник. — 4-е изд. / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2021. - 284 с. - ISBN 978-5-394-04267-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/378542/reading>. - Текст: электронный.

2. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров : учебное пособие для СПО / Д. В. Закамов, А. Р. Луц, Д. А. Майдан, Е. А. Морозова. — Саратов : Профобразование, 2021. — 378 с. — ISBN 978-5-4488-1264-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106864.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/106864>

##### **3.2.3. Дополнительные источники**

1. Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. — 452 с. — ISBN 978-985-7234-20-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/100373.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

2. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. - Москва : Дашков и К, 2018. - 286 с. - ISBN 978-5-394-02906-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/359540/reading>. - Текст: электронный.

3. Неверов, Е. В. Организация хранения товаров : учебник / Е. В. Неверов. — Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. — 136 с. — ISBN 978-5-9729-0646-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/115151.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Шевченко, Д. А. Продвижение товаров и услуг : практическое руководство / Д. А. Шевченко, Е. В. Пономарева. — Москва : Дашков и К, 2021. — 372 с. — ISBN 978-5-394-04165-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107816.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля		Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Выполнение работ в соответствии с установленными регламентами с соблюдением правил безопасности труда, санитарными нормами: выкладывать товар в соответствии с принципами мерчендайзинга; определять оптимальный размер выкладки; анализировать выкладку товаров на прилавках и стеллажах; размещать товары в соответствии с категорией и временем года; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения	Экспертное наблюдение за ходом выполнения практических работ,  Опросы, тестирования, презентации.  Контрольные работы  Дифференцированный зачет по МДК и практикам  Комплексный квалификационный экзамен по ПМ.04
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	Выполнение работ в соответствии с установленными регламентами с соблюдением правил безопасности труда, санитарными нормами.	
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Находит решение задачи, используя информационными технологиями. Грамотно оформляет результаты поиска	
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность	Объясняет достоинства и недостатки коммерческой идеи, излагает бизнес-план, логично выстраивает презентации	

	в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях		
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Активно общается с окружающими, работает в коллективе, объясняет роль каждого члена команды	
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Знает и соблюдает нормы и правила экологической безопасности, объясняет пути обеспечения ресурсосбережения	