

**КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИИ, МОДЕЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ**

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор,  
проректор по учебной работе  
\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

## Рабочая программа профессионального модуля

**ПМ.01**

**Организация и осуществление торговой деятельности**

Учебный план: № 24-02/1/7

Код, наименование  
специальности: 38.02.08 Торговое дело

Квалификация выпускника: Специалист торгового дела

Уровень образования: Среднее профессиональное образование

Форма обучения: очная

### План учебного процесса

Наименование части профессионального модуля	Форма контроля	Академических часов							Семестр
		Трудоемкость модуля	Аудиторной нагрузки	Лекции, уроки	Практические занятия	Консультации	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности	Контр работа	56	50	28	14	8	6		1
МДК.01.02 Организация торговли	Контр работа	76	68	32	32	4	8		1,2
МДК.01.03 Товароведение товаров промышленного производства	Контр работа	74	68	32	32	4	6		1,2
УП.01.01 Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности	Диф зачет	72					72		1
ПП.01.01 Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности	Диф зачет	108					108		2
ПМ.01. ЭК Экзамен по модулю		12						12	2
<b>Итого</b>		<b>398</b>	<b>186</b>	<b>92</b>	<b>78</b>	<b>16</b>	<b>200</b>	<b>12</b>	

Рабочая программа профессионального модуля составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности **38.02.08 Торговое дело**, утверждённым приказом Минпросвещения России от **19.07.2023 N 548 (ред. от 03.07.2024)**

Составитель(и): Трофимова Л.В.  
*(Ф.И.О., подпись)*

Председатель  
цикловой комиссии: Трофимова Л.В.  
*(Ф.И.О., подпись)*

## **СОГЛАСОВАНИЕ:**

Директор колледжа,  
реализующего  
образовательную  
программу: Корабельникова М. А.  
*(Ф.И.О., подпись)*

Методический отдел: Ястребова С.А.  
*(Ф.И.О. сотрудника отдела, подпись)*

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности *Организация и осуществление торговой деятельности* и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.6.

#### 1.2.1 Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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 правовой и 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 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

#### 1.2.2 Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПМ.01	<b>ВД Организация и осуществление торговой деятельности</b>
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

### 1.2.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>• методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</li> <li>• требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>• стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>• правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>• структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;</li> <li>• методы и инструменты работы с базами больших данных;</li> <li>• требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>• законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</li> <li>• особенности составления закупочной документации;</li> <li>• методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;</li> <li>• основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</li> <li>• нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;</li> <li>• международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</li> <li>• международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;</li> <li>• стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;</li> <li>• методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;</li> <li>• методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</li> <li>• основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;</li> <li>• документооборот внешнеторговых сделок;</li> <li>• условия внешнеторгового контракта;</li> <li>• нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;</li> <li>• правила оформления документации по внешнеторговому контракту;</li> <li>• порядок документооборота в организации;</li> <li>• основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;</li> <li>• виды торговых структур;</li> <li>• формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;</li> <li>• материально-техническую базу торговли;</li> <li>• инфраструктуру потребительского рынка;</li> <li>• средства, методы, инновации в отрасли;</li> <li>• организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>• требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>• основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;</li> <li>• требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;</li> <li>• правила торговли;</li> <li>• количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>• пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</li> <li>• проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;</li> <li>• обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</li> <li>• анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или</li> </ul>

	<p>взаимозаменяемых товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</li> <li>• составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>• обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</li> <li>• обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</li> <li>• применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>• осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>• оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>• составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>• создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>• обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>• работать в единой информационной системе;</li> <li>• применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</li> <li>• составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</li> <li>• обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</li> <li>• описывать объект закупки;</li> <li>• разрабатывать закупочную документацию;</li> <li>• работать в единой информационной системе;</li> <li>• взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</li> <li>• анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</li> <li>• формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>• проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>• классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</li> <li>• разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</li> <li>• осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>• осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</li> <li>• подготавливать коммерческие предложения, запросы;</li> <li>• оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;</li> <li>• составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;</li> <li>• осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;</li> <li>• обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;</li> </ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>• осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>• осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>• проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>• осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>• использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>• применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>• применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>• управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> <li>• оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>• применять электронный документооборот;</li> <li>• осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.</li> <li>• применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li> <li>• оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>• осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>• пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul>
Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>• проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>• обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>• составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>• подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>• проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>• подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;</li> <li>• оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>• мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>• установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>• составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;</li> <li>• формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>• составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического</li> </ul>

	<p>обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>• публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>• публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>• организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;</li> <li>• направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li> <li>• проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;</li> <li>• составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>• документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>• подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;</li> <li>• формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>• обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;</li> <li>• формирования проекта внешнеторгового контракта;</li> <li>• осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>• подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;</li> <li>• подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>• разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>• мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>• документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</li> <li>• подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>• выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;</li> <li>• организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;</li> <li>• приемки товаров по количеству и качеству;</li> <li>• соблюдения правил охраны труда</li> </ul>
--	--



## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных/ общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, час								
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем, час.						Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Экзамен по модулю
			Обучение по МДК			Практики					
			Всего	В том числе			Учебная	Производственная			
Лекции	Практические занятия	консультации									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПК 1.1-1.6 ОК 1-5, 7,9	Раздел 1. Коммерческая деятельность	<b>56</b>	<b>50</b>	28	14	8				6	
ПК 1.1-1.6 ОК 1-5, 7,9	Раздел 2. Организация торговли	<b>76</b>	<b>68</b>	32	32	4				8	
ПК 1.1-1.6 ОК 1-5, 7,9	Раздел 3. Товароведение товаров промышленного производства	<b>74</b>	<b>68</b>	32	32	4				6	
ПК 1.1-1.6 ОК 1-5, 7,9	Учебная практика. Автоматизация торговой деятельности	<b>72</b>					72			72	
ПК 1.1-1.6 ОК 1-5, 7,9	Производственная практика. Организация и осуществление торговой деятельности	<b>108</b>						108		108	
	Экзамен по модулю										12
	<b>Всего:</b>	<b>398</b>	<b>186</b>	<b>92</b>	<b>78</b>	<b>16</b>	<b>72</b>	<b>108</b>		<b>200</b>	<b>12</b>

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ. 01)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
<b>Раздел 1. Коммерческая деятельность</b>		<b>56</b>
<b>МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности</b>		<b>50</b>
<b>Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	<b>16</b>
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	2
	2. Коммерческие службы торговых организаций	2
	3. Коммерческая информация	2
	4. Коммерческая тайна	2
	5. Коммерческие риски	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>
	Практическое занятие №1 Анализ субъектов коммерческой деятельности <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №2 Виды и формы товарной информации <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №3 Государственное регулирование коммерческой деятельности <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
<b>Тема 1.2. Организация коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	<b>24</b>
	1. Договоры в коммерческой деятельности	2
	2. Порядок заключения коммерческих договоров	2
	3. Коммерческая работа по закупке товаров	2
	4. Коммерческая работа по розничной продаже товаров	2
	5. Формирование ассортимента	2
	6. Категорийный менеджмент	2
	7. Оценочные модели ассортимента	2
	8. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>8</b>
Практическое занятие №4 Проведение переговоров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Практическое занятие №5 Разработка коммерческого предложения <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Практическое занятие №6 Составление различных видов договоров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	4	
<b>Самостоятельная учебная деятельность</b>		<b>6</b>
1. Реклама в коммерческой деятельности		
2. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров		
3. Коммерческая работа по оптовым продажам товаров		
<b>Консультации</b>		<b>8</b>
<b>Промежуточная аттестация –контрольная работа</b>		<b>2</b>
<b>ВСЕГО в семестре</b>		<b>56</b>

<b>Раздел 2. Организация торговли</b>		<b>76</b>
<b>МДК.01.02 Организация торговли</b>		<b>76</b>
<b>Тема 2.1. Организационная структура торговли</b>	<b>Содержание</b>	<b>26</b>
	1. Состав и структура современной внутренней торговли. Торговые предприятия	2
	2. Оптовая торговля	2
	3. Розничная торговля: понятие, назначение, цели	2
	4. Розничная торговая сеть	2
	5. Классификация предприятий розничной торговли	2
	6. Специфика работы торговых отделов	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>14</b>
	Практическое занятие №1 Индивидуальные и частные предприятия <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №2 Внемагазинные формы торговли <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №3 Услуги оптовой торговли <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №4 Показатели качества работы розничной торговой сети <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
Практическое занятие №5 Экскурсия на торговое предприятие <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Практическое занятие №6 Размещение розничных торговых предприятий одного из микрорайонов города <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
Практическое занятие №7 Современные типы магазинов в России и за рубежом <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2	
<b>Самостоятельная учебная деятельность</b>		<b>4</b>
1. Внешнеторговые операции 2. Торгово-посреднические операции		
<b>Консультации</b>		<b>2</b>
<b>Промежуточная аттестация –контрольная работа</b>		<b>2</b>
<b>ВСЕГО в семестре</b>		<b>34</b>
<b>Тема 2.2. Розничный технологический процесс</b>	<b>Содержание</b>	<b>34</b>
	1. Коммерческие и технологические операции	2
	2. Организация операций по приемке товаров	2
	3. Организация хранения товаров	2
	4. Организация предварительной подготовке товаров к продаже	2
	5. Технология размещения товаров в торговом зале	2
	6. Способы размещения торгового оборудования	2
	7. Правила выкладки товаров	2
	8. Правила торговли	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>18</b>
	Практическое занятие №8 Сопроводительные документы по приемки товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом	2

	работы	
	Практическое занятие №9 Составление документов при расхождении в приёмке товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №10 Товарные потери <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №11 Расчет показателей эффективного использования площади торгового зала <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №12 Классификация и размещение оборудования в выбранном магазине <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №13 Расчет показателей по выбранному магазину <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №14 Методы выкладки в выбранном магазине <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №15 Инновации в торговле <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №16 Правила продажи отдельных видов товаров в магазине <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
<b>Самостоятельная учебная деятельность</b>		<b>4</b>
1. Внешнеторговый контракт 2. Формирование проекта внешнеторгового контракта		
<b>Консультации</b>		<b>2</b>
<b>Промежуточная аттестация – контрольная работа</b>		<b>2</b>
<b>ВСЕГО в семестре</b>		<b>42</b>
<b>ИТОГО по разделу 2</b>		<b>76</b>
<b>Раздел 3. Товароведение товаров промышленного производства</b>		<b>74</b>
<b>МДК.01.03 Товароведение товаров промышленного производства</b>		<b>74</b>
<b>Тема 3.1. Теоретические основы товароведения. Законодательство РФ о защите прав потребителей</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>
	1. Ключевые понятия: продукция, товар, товароведение.	2
	2. Законодательство России о защите прав потребителей.	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>
	Практическое занятие №1 Изучение основных положений Закона о защите прав потребителей <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №2 Решение практических задач по Закону о защите прав потребителей <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
<b>Тема 3.2. Классификация и ассортимент товаров</b>	<b>Содержание</b>	<b>12</b>
	1. Классификация товаров, правила классификации, классификационные признаки. Методы классификации.	2

	2. Кодирование товаров. Регистрационный и классификационный методы кодирования. Виды штрихового кодирования. Государственное регулирование оборота некоторых видов товаров	2
	3. Ассортимент товаров. Характеристики ассортимента, классификация товаров, кодирование	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>
	Практическое занятие №3 Классификация товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №4 Кодирование товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №5 Ассортимент товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
<b>Тема 3.3. Информация о товаре</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	1. Информация о товаре. Товарные знаки и знаки соответствия. Упаковка, маркировка, хранение товаров	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>
	Практическое занятие №6 Информация о товаре <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №7 Упаковка, маркировка и хранение товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
<b>Самостоятельная учебная деятельность</b> - Презентация на тему «Закон о защите прав потребителей, как инструмент в торговле»		<b>2</b>
<b>Консультации</b>		<b>2</b>
<b>Промежуточная аттестация – контрольная работа</b>		<b>2</b>
<b>ВСЕГО в семестре</b>		<b>32</b>
<b>Тема 3.4. Товароведение промышленных товаров</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>
	1. Классификация промышленных товаров. Признаки классификации. Виды классификации: учебная, биологическая, торговая. Группы товаров в соответствии с учебной классификацией	4
<b>Тема 3.5. Товароведная характеристика текстильных товаров</b>	<b>Содержание</b>	<b>12</b>
	1. Классификация текстильных товаров. Сырье для производства. Особенности получения ткани, нетканых материалов, трикотажа. Ассортимент текстиля. Строение и свойства разных видов текстиля.	2
	2. Нормы стандартов на показатели качества. Правила стандартов на маркирование, условия хранения, гарантии	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>8</b>
	Практическое занятие №8 Сырье для производства текстильных товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №9 Виды переплетений и свойства ткани <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	4
	Практическое занятие №10 Классификация и свойства текстильных товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2

<b>Тема 3.6. Товароведная характеристика швейных и трикотажных товаров</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>
	Типовые фигуры человека. Шкалы типовых размеров одежды. Классификация швейных и трикотажных товаров.	2
	Ассортимент швейных и трикотажных товаров. Требования к качеству. Нормы стандартов, регламентирующих качество	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>
	Практическое занятие №11 Фигура человека <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №12 Ассортимент швейных и трикотажных товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №13 Оценка качества товаров <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
<b>Тема 3.7. Товароведная характеристика обувных и кожгалантерейных товаров</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>
	Обувные товары Классификация обувных товаров. Сырье для производства Свойства обувных товаров. Требования к качеству. Нормы стандартов, регламентирующих качество	2
	Кожгалантерейные товары Классификация кожгалантерейных товаров. Сырье для производства. Свойства кожгалантерейных товаров. Требования к качеству. Нормы стандартов, регламентирующих качество	2
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>
	Практическое занятие №14 Обувные товары, свойства и оценка качества <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	Практическое занятие №15 Кожгалантерейные товары, свойства и оценка качества <b>Текущий контроль</b> – экспертное наблюдение за ходом работы	2
	<b>Самостоятельная учебная деятельность</b> - Эссе на тему «Товароведение на предприятии», Презентация на тему «Ассортимент обувных и кожгалантерейных товаров»	<b>4</b>
<b>Консультации</b>	<b>2</b>	
<b>Промежуточная аттестация – контрольная работа</b>	<b>2</b>	
	<b>ВСЕГО в семестре</b>	<b>42</b>
	<b>ВСЕГО по разделу 3</b>	<b>74</b>
<b>УП.01.01 Учебная практика, Автоматизация торговой деятельности</b> <b>Виды работ</b> 1. Ознакомление с общими характеристиками торгового предприятия. 2. Характеристика торгового предприятия по виду розничной классификации 3. Ознакомление с особенностями структуры коммерческой службы торгового предприятия 4. Ознакомление с должностными обязанностями работников торгового предприятия 5. Ознакомление с поставщиками товаров, сроками заключения договора на поставку товаров, с содержанием договора поставки 6. Оформление договора поставки 7. Виды автоматизации торговой деятельности. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей. 8. Информация о выбранном товаре 9. Работа в торговом зале Дифференцированный зачет		<b>72</b>

<p><b>ПП.01.01 Производственная практика, Организация и осуществление торговой деятельности</b>  <b>Виды работ</b>  1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия  2. Особенности устройства торгового предприятия (план торгового зала, размещение оборудования, коэффициенты использования площади торгового зала)  3. Характеристика частоты завоза товаров, объема поставок (на примере нескольких товарных групп)  4. Участие в приемке товаров по количеству и качеству  5. Оформление приходных документов  6. Выполнение операций оприходования товаров  7. Участие в организации хранения товаров  8. Изучение ассортимента товаров по различным классификационным признакам  9. Изучение инструкций по охране труда</p> <p>Дифференцированный зачет</p>	<b>108</b>
<b>Промежуточная аттестация в форме экзамена по модулю</b>	<b>12</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>398</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Кабинет «Менеджмента», оснащенный оборудованием:  
стол и стул преподавателя,  
столы и стулья ученические (по кол-ву студентов в группе),  
техническими средствами обучения:  
компьютер с лицензионным программным обеспечением Microsoft Windows10 Pro;  
Office Standard 2016;  
мультимедийный проектор; экран.  
Оснащенные базы практики АО «БГД»

#### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

##### 3.2.1 Печатные издания

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : непосредственный

##### 3.2.2 Электронные ресурсы:

###### а) основная учебная литература

- Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/537441>.
- Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538683>
- Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-1987-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138451.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
- 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.

#### **б) дополнительная учебная литература**

1. Аксёнова, Л. И. Товароведение непродовольственных товаров : учебное пособие / Л. И. Аксёнова, Н. А. Сариева, Г. В. Герлиц. — 2-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2022. — 455 с. — ISBN 978-985-895-053-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/134166.html>
2. Филиппова, К. В. Товароведение непродовольственных товаров. Практикум : учебное пособие / К. В. Филиппова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2022. — 264 с. — ISBN 978-985-895-059-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/134156.html>
3. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16582-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531328>
4. Минько, Э. В. Оценка качества товаров и основы экспертизы : учебное пособие для СПО / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 236 с. — ISBN 978-5-4488-1738-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/135504.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535957>.
6. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536212>

#### **в) учебно-методическая литература**

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541305>.

#### **3.2.3 Дополнительные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (в действующей редакции)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в действующей редакции)
3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (в действующей редакции) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"
4. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (в действующей редакции) "О защите конкуренции"
5. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (в действующей редакции) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"
6. "ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (в действующей редакции)
7. Ценообразование: учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>.
8. Справочно-правовая система «Консультант+» - URL: <http://www.consultant.ru/>
9. Справочно-правовая система «Гарант» - URL <https://www.garant.ru/>
10. Новая Цифровая платформа поддержки бизнеса: <https://www.smbn.ru/>
11. Фонд поддержки малого предпринимательства: <https://biznesprost.com/interesno/fond-podderzhki-malogo-predprinimatelstva.html>
12. 10 лучших бизнес-инкубаторов России: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-inkubatory-v-rossii>



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

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых информационных технологий	<ul style="list-style-type: none"> <li>— осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий;</li> <li>— оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>— составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>— разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>— проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков;</li> <li>— осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</li> </ul>	<p>Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий.</p> <p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.</p>
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	<p>выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию</p>	<p>Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.</p>
ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки;</li> <li>— составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры;</li> </ul>	<p>Экспертная оценка создания и представления презентаций.</p> <p>Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.</p>
ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	<ul style="list-style-type: none"> <li>— проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);</li> <li>— осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;</li> <li>— составляет сводные отчеты и</li> </ul>	<p>Экспертная оценка коммуникативной деятельности</p>

	<p>предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;</li> <li>— формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения;</li> <li>— осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</li> </ul>	<p>обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной практике. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– на практических занятиях;</li> <li>– при выполнении работ на различных этапах учебной практики;</li> <li>– при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена/профессионального экзамена по оценочным средствам профессионального сообщества.</li> </ul>
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<ul style="list-style-type: none"> <li>— осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</li> <li>— проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>— проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</li> <li>— осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</li> </ul>	
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	<ul style="list-style-type: none"> <li>— выполняет торгово-технологические операции в соответствии с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта;</li> <li>— осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки;</li> <li>— оформляет документы по приемке товаров в соответствии установленными требованиями;</li> <li>— соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</li> </ul>	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Распознает, анализирует задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>— Выделяет составные части и определяет этапы решения задачи;</li> <li>— Выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>— Составляет план действия и определяет необходимые ресурсы;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Демонстрирует владение актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>— Реализует составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</li> </ul>	
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска;</li> <li>— структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации;</li> <li>— оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты;</li> <li>— применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li> </ul>	
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.	<ul style="list-style-type: none"> <li>— определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>— применяет современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>— определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования</li> </ul>	
ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	эффективно взаимодействует с преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.	
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе	
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<ul style="list-style-type: none"> <li>— понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы;</li> <li>— участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"><li>— строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;</li><li>— пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.</li></ul>	
--	--	--